1 NEW YORK TIMES BESTSELLING AUTHORS

PETER MALLOUK

ANTHONY ROBBINS

ĐƯỜNG ĐẾN TỰ DO

TĂNG TỐC HIỆU QUẢ TỰ DO TÀI CHÍNH CỦA BẠN

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ



First News
Where there's a will - there's a way

THE PATH

ACCELERATING YOUR JOURNEY TO FINANCIAL FREEDOM

Nguyễn Minh Thiên Kim *dịch* Vương Bảo Long *hiệu đính*

ĐƯỜNG ĐẾN TỰ DO

Peter Mallouk & Anthony Robbins

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội

VPGD: Số 278 Tôn Đức Thắng - Quận Đống Đa - TP. Hà Nội

ĐT: (024). 66860751 - (024). 66860752

Email: nxbdantri@gmail.com

Website: nxbdantri.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI THỊ HƯƠNG

Chịu trách nhiệm nội dung:

LÊ QUANG KHÔI

Biên tập : Trần Thị Phương Đông

Bìa & Trình bày : Phương Thảo

Thực hiện liên kết:

CÔNG TY TNHH VĂN HÓA SÁNG TẠO TRÍ VIỆT (First News)

Địa chỉ: 11H Nguyễn Thị Minh Khai, Q. 1, TP. HCM

Mục Lục

Quyển sách này cung cấp những thông tin mà các tác giả tin là chính xác về các vấn đề được đề cập tới, nhưng độc giả cần hiểu rằng cả tác giả lẫn nhà xuất bản đều không đưa ra lời khuyên dành riêng cho bất kỳ vấn đề hay nhu cầu của cá nhân nào, cũng không đưa ra lời khuyên đầu tư hoặc các dịch vụ chuyên nghiệp khác như tư vấn pháp lý, thuế hoặc kế toán. Bạn cần tìm kiếm các dịch vụ chuyên môn nếu cần sự hỗ trợ của chuyên gia trong các lĩnh vực như tư vấn đầu tư, pháp lý, thuế và kế toán. Quyển sách này đề cập đến các dữ liệu hiệu suất được thu thập trong nhiều giai đoạn thời gian. Kết quả trong quá khứ không đảm bảo hiệu suất trong tương lai.

Ngoài ra, các dữ liệu về hiệu suất đầu tư và các quy định pháp luật có thể thay đổi theo thời gian, vì thế chúng có thể làm thay đổi trạng thái các thông tin trong quyển sách này, và không phản ánh việc khấu trừ phí quản lý danh mục đầu tư hay các chi phí khác. Quyển sách này chỉ cung cấp dữ liệu lịch sử để bàn luận và minh họa các nguyên tắc đầu tư cơ bản. Ngoài ra, quyển sách này không được viết với mục đích làm cơ sở cho bất kỳ quyết định tài chính nào hay bất kỳ

khuyến nghị tư vấn đầu tư cụ thể nào hoặc chào bán bất kỳ sản phẩm chứng khoán nào. Chỉ có các cáo bạch mới được dùng để chào bán hay mua chứng khoán. Tuy nhiên ngay cả khi có trong tay một bản cáo bạch, bạn vẫn cần phải đọc và cân nhắc thật kỹ lưỡng trước khi đầu tư hoặc mua chứng khoán. Không có bảo đảm nào đối với tính chính xác hoặc đầy đủ của các thông tin có trong quyển sách, và cả tác giả lẫn nhà xuất bản xin miễn trách nhiệm cụ thể đối với bất kỳ nghĩa vụ pháp lý, tổn thất hoặc rủi ro nào, của cá nhân hoặc phi cá nhân, có thể phát sinh do hậu quả trực tiếp hoặc gián tiếp khi sử dụng và áp dụng bất kỳ nội dung nào trong quyển sách này. Tất cả các ví dụ trong quyển sách này chỉ dành cho mục đích minh họa.

Tên thật và nhân dạng của nhiều nhân vật được đề cập trong quyển sách này đã được thay đổi.

– Ban biên tập

LỜI GIỚI THIỆU

Ngành dịch vụ tài chính đã sụp đổ. Có thể bạn ngạc nhiên khi nghe những lời này từ một người kiếm sống trong lĩnh vực tài chính, nhưng đó là sự thật. Theo truyền thống, các lời khuyên tài chính được đưa ra và các dịch vụ tài chính được thực hiện thông qua một hệ thống mà ở đó, bạn phải có mối quan hệ với nhiều chuyên gia thuộc các lĩnh vực khác nhau như kế toán, luật sư, chuyên viên tư vấn bảo hiểm, chuyên viên tư vấn tài chính, nhân viên ngân hàng và nhiều chuyên gia khác nữa. Tuy nhiên, những người này hiếm khi trao đổi với nhau và chính vì lý do đó, bạn thường mắc kẹt ở giữa khi cố gắng xoay xở để đảm bảo mọi thứ được hoàn thành đúng cách. Mô hình này còn có một vấn đề khác, đó là các hoạt động tài chính của bạn không diễn ra trong môi trường chân không. Các quyết định đầu tư mà bạn đưa ra cho danh mục đầu tư của mình bị ảnh hưởng bởi thuế thu nhập, kế hoạch xử lý di sản, hoạt động từ thiện, nhu cầu về mức thu nhập, chiến lược quản lý nợ, kế hoạch kinh doanh, các mục tiêu độc lập tài chính và nhiều yếu tố khác. Trong tất cả những người đang thay mặt bạn hành động, chỉ có

bạn mới nhìn thấy bức tranh trọn vẹn. Làm thế nào những người khác có thể giúp bạn đạt được kết quả đầu tư như bạn mong muốn nếu kết quả đó còn không được cân nhắc tới trước khi bạn bắt tay vào đầu tư?

Tệ hơn, không có yêu cầu pháp lý nào ràng buộc những người được bạn tìm đến xin hướng dẫn phải quản lý tiền bạc của bạn với chuẩn mực và sự tận tâm cao nhất. Thay vào đó, nhiều chuyên gia tài chính có lối làm việc gây bối rối cho những nhà đầu tư phổ thông như bạn, hoặc tệ hơn là cố tình dẫn bạn đi sai đường. Các công ty môi giới truyền thống có thể chào bán bất kỳ sản phẩm nào mà họ nghĩ là phù hợp với bạn, ngay cả khi nó có thể có lợi cho công ty của họ hơn là có lợi cho bạn. Các công ty bảo hiểm thường "đóng gói" các sản phẩm đầu tư thành các khoản niên kim[1] và các sản phẩm bảo hiểm mang lại nguồn tiền hoa hồng khổng lồ cho các đại lý của họ trong khi bạn là người phải chịu phí tổn. Các công ty khác có thể "đăng ký kép"[2] và tùy ý hoán đổi giữa hai cách hoạt động: một là phải đáp ứng những chuẩn mực cao nhất trong trách nhiệm quản lý tiền của khách hàng, và hai là không cần quan tâm những chuẩn mực đó.

Cuối cùng, các công ty tài chính độc lập, những tổ chức có nghĩa vụ pháp lý phải luôn hành động vì lợi ích cao nhất của khách hàng, lại thường thiếu quy mô và nguồn lực để đáp ứng hiệu quả toàn bộ nhu cầu của khách hàng. Và ai là người mắc kẹt giữa mớ hỗn độn này? Chính là bạn, một nhà đầu tư phổ thông, người đang phải đưa ra một số quyết định quan trọng nhất đời mình, người đang tự hỏi "làm thế nào để tạo ra một con đường tối ưu hóa các cơ hội tài chính, tránh những cạm bẫy tiềm ẩn và mang đến những cơ hội đầu tư phù hợp với các mục tiêu tài chính của tôi? Làm thế nào tôi có thể tìm được sự dẫn dắt đúng đắn để đi con đường đó?".

[1] *Một loại sản phẩm tài chính chi trả một dòng thanh toán cố định cho một cá nhân, thường được sử dụng như một nguồn thu nhập cho người về hưu, chẳng hạn như trái phiếu đồng niên. Sản phẩm này thường được tạo lập và bán bởi các tổ chức tài chính hay các công ty bảo hiểm, nơi chấp nhận và đầu tư quỹ từ các cá nhân.*

[2] *Chỉ các công ty vừa đăng ký hành nghề cố vấn đầu tư có ủy thác, vừa là nhà môi giới không ủy thác. Họ không chỉ đưa ra các lời khuyên tài chính mà còn bán các sản phẩm đầu tư, qua đó họ nhận được hoa hồng bán hàng và các ưu đãi khác.*

Tôi bắt đầu sự nghiệp của mình trong lĩnh vực tài chính, tập trung vào tư vấn kế hoạch xử lý di sản, kế hoạch tài chính và quản lý đầu tư, chủ yếu dành cho khách hàng của các nhà tư

vấn khác. Từ vị trí thuận lợi này, tôi có thể nhìn thấy tất cả và tôi không thích những gì tôi nhìn thấy. Tôi thấy có nhiều nhà tư vấn rất xuất sắc, nhưng họ làm việc trong những môi trường đầy xung đột. Tôi thấy các nhà tư vấn ép khách hàng bán đi tất cả số cổ phiếu họ đang nắm giữ trước khi triển khai một chiến lược mới, bất chấp hậu quả về thuế mà khách hàng phải gánh chịu hay mức độ thiệt hại đối với danh mục đầu tư. Tôi thấy những nhà tư vấn khác quảng bá cho sản phẩm riêng của họ hoặc một mô hình danh mục đầu tư chung chung cho những khách hàng tin tưởng họ. Tôi thấy những sản phẩm bảo hiểm đắt tiền được bán ra thay vì các khoản đầu tư có chi phí thấp hơn và phù hợp hơn với mục tiêu của khách hàng. Tóm lại, mọi người thường tin cậy phó thác khoản tiền tiết kiệm cả đời mình cho một chuyên gia nào đó, để rồi sau đó phát hiện ra người đó gây tổn hại hơn là mang lại lợi ích cho mình.

Tôi nhận ra phải có một cách làm hiệu quả hơn. Khi tiếp quản *Creative Planning*, một công ty đầu tư độc lập nhỏ ở Overland Park, Kansas, tôi xem đó là cơ hội để thay đổi cách tư vấn tài chính ở đất nước tôi. Tôi quyết tâm điều hành một

công ty không bán các sản phẩm đầu tư độc quyền của riêng mình mà sẽ tạo ra các danh mục đầu tư phù hợp với nhu cầu của từng khách hàng và có thể tư vấn cho khách hàng về các lĩnh vực chủ chốt trong đời sống tài chính như thuế, luật, kế hoạch tài chính và đầu tư. Tôi tự hào nói rằng kể từ khi tôi bắt đầu điều hành công ty vào năm 2003, chúng tôi chưa bao giờ đi lệch khỏi cam kết đó. Và so với những gì chúng tôi từng mơ ước vào thời điểm đó, ngày nay chúng tôi có thể làm được nhiều hơn thế cho khách hàng của mình.

Kể từ khi tôi bắt đầu làm việc tại *Creative Planning*, giá trị tài sản do chúng tôi quản lý đã tăng lên gần 50 tỷ đô-la[1]. Chúng tôi nhiều lần được các kênh truyền thông uy tín công nhận là công ty quản lý tài sản hàng đầu, ví dụ như tạp chí *Barron's* công nhận chúng tôi là *Công ty Tư vấn độc lập số 1 ở Mỹ* (2017), *CNBC* đã hai lần bình chọn chúng tôi là *Công ty Quản lý tài sản số 1* (2014 và 2015), và *Forbes* đã liệt kê *Creative Planning* ở vị trí số 1 trên bảng xếp hạng các công ty độc lập phát triển nhanh nhất Hoa Kỳ (2016). Thành công này phần lớn nhờ vào đội ngũ tuyệt vời mà chúng tôi đã xây dựng và niềm đam mê của họ trong việc thực hiện lời hứa

của chúng tôi với khách hàng. Khi đội ngũ của chúng tôi phát triển, chúng tôi có thể bổ sung các dịch vụ chuyên biệt và ý kiến chuyên môn có chất lượng vượt trội hơn hẳn so với hầu hết các công ty độc lập khác. Một lý do quan trọng không kém cho sự phát triển vượt bậc của chúng tôi là các nhà đầu tư phổ thông ngày càng mong đợi nhiều hơn từ các nhà tư vấn của họ. Trong nhiều năm, Anthony Robbins là người ủng hộ mạnh mẽ việc nâng cao các chuẩn mực ủy thác, giúp hàng triệu người nhận ra tầm quan trọng của việc lựa chọn một nhà tư vấn có nghĩa vụ pháp lý phải hành động vì lợi ích cao nhất của khách hàng. Vào năm 2017, tôi và Robbins đã viết quyển sách *Unshakeable: Your Financial Freedom Playbook* (tạm dịch: Không thể lay chuyển: Bí quyết đạt được tự do tài chính) để trả lời một số câu hỏi cấp bách nhất trong lĩnh vực đầu tư ngày nay.

---

[1] *Trong quyển sách này, đô-la được mặc định là đô-la Mỹ, trừ khi có ghi chú khác.*

Nếu có điều gì tôi đã học được trong mười bảy năm qua thì đó là người Mỹ đang khao khát được nhận những lời khuyên tài chính một cách rõ ràng, dễ hiểu và không mâu thuẫn. Họ

muốn có một danh mục đầu tư được tùy chỉnh cho phù hợp với hoàn cảnh cá nhân và mục tiêu riêng của họ. Họ đang tìm kiếm một người hướng dẫn có thể chỉ cho họ con đường dẫn đến tự do tài chính. *Creative Planning* đã và đang đóng vai trò một người hướng dẫn như vậy cho hàng chục ngàn gia đình bằng cách tạo ra các kế hoạch và danh mục đầu tư tùy biến theo yêu cầu, cũng như giải quyết một cách toàn diện mọi rủi ro có thể khiến họ chệch hướng trên con đường thành công. Mục tiêu của tôi khi viết quyển sách này là chia sẻ kinh nghiệm và giúp bạn loại bỏ những điều phức tạp mà bạn có thể gặp phải khi tạo dựng con đường của riêng mình. Tôi mong được trở thành người dẫn đường cho bạn, giúp bạn xác định rõ các mục tiêu tài chính cá nhân, tránh những sai lầm nguy hiểm và tối đa hóa các cơ hội mà bạn có thể nhận được trong suốt hành trình này. Chúng ta sẽ cùng nhau phác họa con đường đưa bạn đến với mục tiêu tự do tài chính.

– Peter Mallouk

PHẦN I

HÀNH TRÌNH PHÍA TRƯỚC

Chương 1

ĐƯỜNG ĐẾN TỰ DO

Anthony Robbins

"Điều duy nhất chúng ta phải sợ chính là nỗi sợ."

– FRANKLIN DELANO ROOSEVELT

Tất cả chúng ta đều muốn được thật sự tự do. Tự do làm những việc chúng ta muốn vào lúc chúng ta muốn và chia sẻ nó với những người chúng ta yêu thương. Tự do sống với đam mê, với sự hào phóng, lòng biết ơn và sự bình an trong tâm hồn. Đó chính là tự do tài chính. Tự do tài chính không phải là một số tiền, mà là một trạng thái tâm trí. Và bất kể đang ở giai đoạn nào trong đời hay hoàn cảnh tài chính hiện tại ra sao, bạn đều có thể đạt được mục tiêu tự do tài chính – đúng vậy, ngay cả giữa lúc khủng hoảng. Trên thực tế, nhiều người đã kiếm được khoản tiền hậu hĩnh trong những

thời kỳ "đen tối cùng cực".

Mỗi người đều có một định nghĩa riêng về tự do tài chính. Đối với bạn, tự do tài chính có thể là dành nhiều thời gian hơn để du lịch, nhiều thời gian hơn cho người thân hoặc nhiều thời gian hơn để cống hiến cho một mục tiêu có ý nghĩa. Có thể bạn khao khát làm việc vì bạn muốn chứ không phải vì hoàn thành trách nhiệm. Dù định nghĩa như thế nào về tự do tài chính, có thể bạn đang tự hỏi: "Liệu tự do tài chính có *thật sự* khả thi không?".

Sau khi phỏng vấn hơn năm mươi bộ óc tài chính vĩ đại nhất thế giới, tôi có thể cam đoan với bạn rằng thật sự có một con đường để đạt được tự do tài chính. Nhưng có những nguyên tắc rõ ràng mà bạn phải tuân thủ nếu muốn đạt đến đỉnh cao đó. Có những cạm bẫy và chướng ngại mà bạn phải tránh. Có rất nhiều nhà tư vấn không đáng tin cậy có thể khiến bạn lạc lối bởi những lời khuyên tư lợi. Quyển sách này đề cập đến tất cả những vấn đề đó một cách chi tiết. Trở nên độc lập về tài chính không phải là một việc quá khó, nhưng cũng không có chiếc hộp thần kỳ nào giúp bạn đạt được mục tiêu này trong ngày một ngày hai (mặc dù sẽ có những người nói

với bạn như thế). Con người tương lai của bạn không thể tự vươn cao nếu không có một nền tảng vững chắc được tạo thành bởi những móc treo và dây thừng. Nếu cam kết với mục tiêu tự do tài chính, bạn phải tự bảo vệ mình và phải tham gia vào quá trình giải cứu bản thân.

Tùy vào vị trí hiện tại của bạn, tự do tài chính có thể nghe như một giấc mơ viển vông, hoặc bạn có thể đang đi đúng hướng nhưng không *cảm thấy* tự do. Có thể bạn là một thành viên của thế hệ Thiên niên kỷ[1] và đang gánh món nợ học phí nặng nề từ thời sinh viên. Hoặc có thể bạn là một người thuộc thế hệ Bùng nổ dân số[2] đang nỗ lực bắt kịp thời đại. Thậm chí bạn có thể giàu có theo các chuẩn mực phổ biến nhất nhưng vẫn loay hoay với nỗi sợ đánh mất tất cả những gì mình đã dày công tạo dựng. Cho dù thế nào đi nữa, quyển sách này sẽ cung cấp cho bạn những công cụ, chiến lược đã được chứng minh hiệu quả và một tâm trí bình yên mà bạn cần không chỉ để đạt được tự do tài chính mà còn để có được cảm giác viên mãn thật sự trong hành trình đó.

[1] *Còn gọi là thế hệ Y, là những người sinh vào khoảng những năm 1980 cho đến đầu những năm 2000.*

[2] Thế hệ những người sinh ra vào giai đoạn 1946 đến 1964, trong thời kỳ bùng nổ trẻ sơ sinh sau Chiến tranh Thế giới lần thứ nhất.

CẦN NHIỀU THẬP NIÊN NỖ LỰC ĐỂ TẠO RA MỘT KỲ TÍCH

Để tôi tiết lộ cho bạn bí mật lớn nhất của tự do tài chính: bạn sẽ không kiếm được đủ tiền để đạt đến trạng thái đó. Đối với đại đa số chúng ta, kể cả những người giỏi kiếm tiền nhất, tiết kiệm đủ để an toàn về mặt tài chính là điều gần như không thể. Có buồn cười không khi càng kiếm được nhiều tiền thì chúng ta dường như lại càng tiêu xài nhiều hơn? Trong hàng ngàn cuộc thảo luận về chủ đề này, hầu hết mọi người đều nói rằng các kế hoạch tự do tài chính của họ có tính đến một "vận may bất ngờ" như bán công ty, trúng số, được tăng lương hoặc thăng chức nhảy vọt, hoặc bất ngờ nhận được một khoản thừa kế kếch xù. Nhưng hãy thành thật thừa nhận rằng hy vọng không phải là một chiến lược. Đơn giản là có quá nhiều biến số nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta khiến những viễn cảnh như vậy không xảy ra theo đúng kỳ vọng. Chúng ta phải khai thác một sức mạnh mà Albert Einstein gọi là kỳ quan thứ tám của thế giới: lãi kép.

Trong quyển sách *The Tipping Point* (tựa tiếng Việt: *Điểm bùng phát*), Malcolm Gladwell mô tả điểm bùng phát là *"điểm tới hạn, ngưỡng, hay điểm sôi"*. Điều này chắc chắn đúng nhất khi nói về sức mạnh của lãi kép. Bạn muốn trở thành triệu phú? Chuyện đó khả thi, đặc biệt là nếu bạn bắt đầu sớm. Biểu đồ 1.1 trang bên có lẽ là một trong những biểu đồ quan trọng nhất bạn từng thấy (tuy nhiên, bạn có thể chuẩn bị tinh thần nhìn thấy nhiều biểu đồ tương tự trong một quyển sách về tài chính như thế này!). Biểu đồ này cho thấy số tiền bạn cần đầu tư mỗi năm để có được khoản tiền một triệu đô-la ở tuổi sáu mươi lăm, với giả định lãi suất trung bình 7%/năm và đầu tư vào một tài khoản được hoãn thuế như 401(k)1 hoặc IRA2. Nếu bắt đầu sớm, số tiền bạn có thể tiết kiệm được khi về hưu sẽ khiến bạn ngạc nhiên. Ở tuổi hai mươi, bạn chỉ cần tiết kiệm 3.217 đô-la mỗi năm, hay 272 đô-la một tháng. Nhưng nếu đợi đến năm mươi tuổi mới bắt đầu, bạn phải bỏ ra đến 37.191 đô-la mỗi năm, hay 3.099 đô-la một tháng.

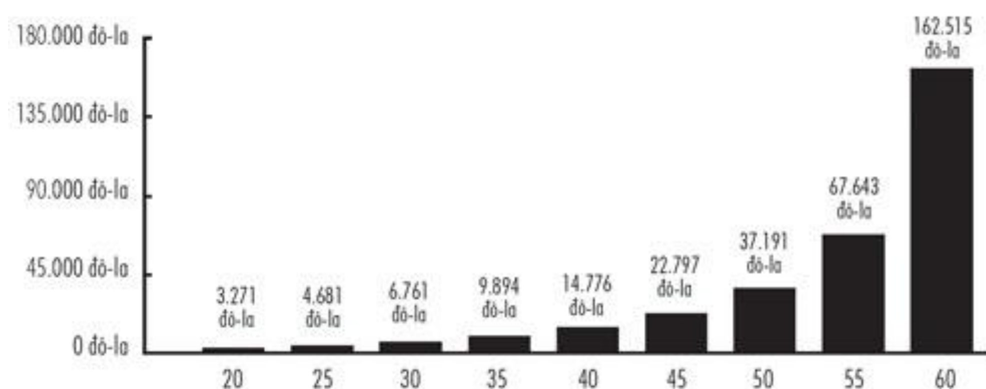
[1] *Kế hoạch tiết kiệm và đầu tư hưu trí được các doanh nghiệp tại Mỹ áp dụng. Tên 401(k) bắt nguồn từ phần 401 đoạn (k) của Bộ luật Thuế Liên bang. Đặc điểm chính của chương trình này là cho phép người làm công ăn lương để dành một phần tiền trong*

mỗi kỳ lương của mình trước khi đóng thuế vào một quỹ 401(k) chung (có phần đóng góp của công ty). Quỹ này thường được điều hành bởi một công ty tài chính, hoặc công ty quản lý quỹ chuyên nghiệp, hoặc công ty bảo hiểm để quản lý quỹ và đầu tư sinh lợi cho nhân viên. Tất cả tiền lời sinh ra từ quỹ 401(k) không phải chịu thuế cho đến lúc bạn về hưu – khi đó số tiền được rút ra sẽ chịu thuế tùy theo mức thuế của bạn vào thời gian đó, thường là thấp hơn mức hiện tại.

[2] *Viết tắt của Individual Retirement Account, tạm dịch là Tài khoản hưu trí cá nhân, một kế hoạch tiết kiệm hưu trí tương tự 401(k) nhưng do cá nhân tự thiết lập.*

Biểu đồ 1.1

SỐ TIỀN CẦN TIẾT KIỆM MỖI NĂM ĐỂ TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ TRƯỚC 65 TUỔI



Có phải biểu đồ này đơn giản hóa quá mức rồi không? Chắc chắn là vậy. Không có một tài khoản thần kỳ nào có thể mang lại cho bạn tiền lãi 7%/năm từ năm này qua năm khác. Trên thực tế, từ năm 2000 đến cuối năm 2009 (tròn

mười năm), chỉ số S&P 500[1] cho thấy tiền lãi là 0%; sau này, giai đoạn này được biết tới như "Thập niên Mất mát". Nhưng các nhà đầu tư khôn ngoan không chỉ sở hữu cổ phiếu của Mỹ. Trong hành trình vươn tới tự do tài chính của mình, tôi có cơ hội trò chuyện với huyền thoại đầu tư Burton Malkiel, tác giả quyển sách nổi tiếng *A Random Walk Down Wall Street* (tựa tiếng Việt: *Bước đi ngẫu nhiên trên Phố Wall*). Ông giải thích rằng nếu trong Thập niên Mất mát, bạn đa dạng hóa các cổ phiếu Mỹ, cổ phiếu nước ngoài, cổ phiếu thị trường mới nổi, trái phiếu và bất động sản[2] thì bạn sẽ thu về mức lợi nhuận trung bình 6,7% mỗi năm – tất cả trong một thời kỳ có nhiều biến động từ bong bóng công nghệ, vụ khủng bố 11/9 và cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008.

[1] *Chỉ số cổ phiếu dựa trên cổ phiếu phổ thông của 500 công ty có vốn hóa thị trường lớn nhất niêm yết trên các sàn chứng khoán Mỹ như NYSE hoặc NASDAQ. Chỉ số S&P 500 được thiết kế để đo lường hiệu quả hoạt động của nền kinh tế nước Mỹ trên diện rộng thông qua sự thay đổi trong tổng giá trị thị trường của 500 cổ phiếu đại diện cho tất cả các ngành công nghiệp lớn.*

[2] *Đa dạng hóa theo tỷ lệ này: 33% thu nhập cố định (VBMFX), 27% chứng khoán Mỹ (VTSMX), 14% chứng khoán nước ngoài phát triển (VDMIX), 14% thị trường mới nổi (VEIEX), 12% ủy thác đầu tư bất động sản (VGSIX); các cổ phiếu này được tái cân bằng hằng năm.*

Khi tôi viết những dòng này, chúng ta đang ở giữa đại dịch Covid-19 với nỗi sợ ngày càng gia tăng về một cuộc suy thoái toàn cầu mà không ai biết sẽ kéo dài bao lâu và nghiêm trọng đến mức độ nào. Điều quan trọng cần nhớ là thật ra những "mùa đông" kinh tế này lại là một trong những cơ hội tốt nhất để tăng giá trị tài sản. Nếu bạn có thể kiểm soát nỗi sợ và quản lý tốt cảm xúc của mình, những bước lùi lớn của thị trường có thể mang đến cho bạn một cơ hội đặc biệt hiếm thấy. Tại sao? Tại vì mọi thứ đều được giảm giá! Trong thời kỳ Đại suy thoái, nhà đầu tư xuất chúng Joseph Patrick Kennedy đã gia tăng đáng kể tài sản của mình bằng cách đầu tư mạnh vào những bất động sản được bán với giá chỉ bằng một phần nhỏ so với giá trị trước đó của nó. Năm 1929, tài sản của Kennedy có giá trị ước tính là 4 triệu đô-la (tương đương 59,6 triệu đô-la ngày nay). Nhưng đến năm 1935, tức chỉ sáu năm sau, khối tài sản của ông đã tăng vọt lên 180 triệu đô-la (tương đương 3,36 tỷ đô-la ngày nay)!

Mùa đông kinh tế có nhiều thử thách không? Chắc chắn là có; tuy nhiên, mùa đông không kéo dài mãi! Mùa đông luôn được tiếp nối bởi mùa xuân. Và ngay cả trong mùa đông,

không phải ngày nào cũng có tuyết và bão tuyết. Vẫn có những ngày nắng để nhắc nhở chúng ta rằng mùa đông không phải là vô tận. Như bạn sẽ thấy trong quyển sách này, cách bạn chọn để điều hướng các "mùa" đầu tư không ngừng biến động, cả về cảm xúc lẫn tài chính, là rất quan trọng.

Vì vậy, để đạt đến đỉnh cao tự do tài chính (và duy trì vị trí đó), có những câu hỏi mà bạn phải trả lời:

• Những khoản đầu tư nào đang có sẵn dành cho bạn, và trong số đó có những khoản đầu tư nào sẽ phù hợp với mục tiêu tài chính của bạn?

• Bạn sẽ lập một danh mục hỗn hợp bao gồm các khoản đầu tư như thế nào và chúng sẽ được quản lý ra sao trong suốt cả năm?

• Bạn sẽ sử dụng chiến lược nào để tối thiểu hóa các khoản thuế (loại "chi phí" cá nhân lớn nhất trong suốt cuộc đời bạn) một cách hợp pháp?

• Làm thế nào để bạn loại bỏ các khoản phí quá cao hoặc các

khoản hoa hồng không cần thiết, qua đó gia tăng đáng kể khoản tiền mà bạn dành dụm được cho tương lai?

• Bạn sẽ điều hướng, thậm chí là tận dụng những đợt điều chỉnh giá và tình trạng sụt giảm bất ngờ của thị trường như thế nào?

• Làm thế nào bạn có thể chọn được nhà tư vấn có trách nhiệm pháp lý phải quản lý tiền của bạn với chuẩn mực cao nhất? (Cảnh báo: đa số các nhà tư vấn đều không đạt yêu cầu này.)

Đây là những vấn đề mà bạn tôi kiêm đồng tác giả Peter Mallouk sẽ giải đáp trong quyển sách có nội dung vô cùng hữu ích này. Peter có gần hai mươi năm kinh nghiệm điều hành *Creative Planning (www.creativeplanning.com)*, một công ty tư vấn đầu tư độc lập có trị giá gần 50 tỷ đô-la chuyên cung cấp các dịch vụ quản lý tài sản toàn diện cho hàng ngàn gia đình trên khắp nước Mỹ. Trong quyển sách này, Peter hào phóng chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm thực tế của mình với bất kỳ ai muốn biết bí quyết thật sự để đạt được tự do tài chính.

Tuy nhiên, nắm trong tay những công cụ cần thiết để đạt được tự do tài chính và bắt tay vào hành động là hai việc khác nhau. Việc thực hành từng ngày sẽ biến kiến thức của bạn thành các giá trị. Nếu đạt được tự do tài chính không phải là chuyện quá khó khăn, tại sao chúng ta đang sống trong thời kỳ thịnh vượng nhất trong lịch sử nhân loại mà lại có rất nhiều người không đảm bảo được mức độ an toàn tài chính cơ bản? Một thực tế đáng kinh ngạc là 60% người Mỹ thậm chí không có nổi 1.000 đô-la để dành cho lúc về hưu và chưa tới 40% có thể chi 500 đô-la để xử lý một trường hợp khẩn cấp.

Nước Mỹ là một quốc gia tiêu dùng, nhưng nếu muốn cùng nhau phát triển thịnh vượng, người Mỹ chúng tôi phải thay đổi để trở thành các chủ sở hữu. Nhiều người Mỹ sở hữu iPhone, nhưng tại sao họ không sở hữu Apple? Nhiều người Mỹ mua hàng từ Amazon mỗi ngày, nhưng tại sao họ không sở hữu nhà bán lẻ quyền lực này? Bất kể tình trạng kinh tế xã hội của chúng ta ra sao, không có gì ngăn cản chúng ta hưởng lợi từ sức mạnh của nền kinh tế tự do. Chỉ với một vài đô-la, bất cứ ai cũng có thể sở hữu một phần của các công

ty hàng đầu nước Mỹ và trở thành chủ sở hữu của nền kinh tế được cho là thịnh vượng và sinh lợi cao nhất trong lịch sử thế giới này.

VƯƠN XA

Mối quan hệ giữa chúng ta với tiền chắc chắn là một mối quan hệ cảm xúc. Các chiến lược và thông tin mà tất cả chúng ta cần để đạt được tự do tài chính đều đang có sẵn, vậy tại sao lại có quá nhiều người vẫn đi lang thang không mục đích với áp lực tài chính đè nặng trên vai hoặc thậm chí không biết có tồn tại một con đường dẫn đến tự do tài chính? Và tại sao rất nhiều người thành công về mặt tài chính nhưng lại hoàn toàn không cảm thấy thỏa mãn và bị "phá sản" về mặt cảm xúc?

Lý do nằm ở hai từ tồi tệ nhất mà con người có thể tưởng tượng ra...

NỖI SỢ

Nỗi sợ chính là sức mạnh vô hình ngăn cản chúng ta tạo ra cuộc sống mà chúng ta thật sự xứng đáng có được. Đó là trở

ngại lớn nhất trên hành trình tự do tài chính, và nếu không được kiểm soát, nó sẽ khiến chúng ta đưa ra những quyết định đầu tư vô cùng tồi tệ.

Như bạn sẽ thấy trong những trang sau, bộ não của chúng ta được "điều hướng" để tập trung vào mặt tiêu cực - những gì có thể gây hại hoặc đe dọa cuộc sống của chúng ta. Chúng ta thường muốn có sự chắc chắn hơn mọi thứ khác. Nhưng hãy đoán mà xem? Trở thành một nhà đầu tư giỏi nghĩa là phải chấp nhận sự không chắc chắn! Tất nhiên, để được tự do tài chính thì bạn cần có chiến lược đúng đắn, nhưng nếu bạn không làm chủ được tâm trí, chiến lược của bạn có thể thất bại do sự can thiệp sai lầm từ chính bạn (ví dụ như bán ra vào những lúc thị trường không ổn định và giữ tiền dưới gối trong lúc thị trường đang thuận lợi).

THƯỜNG XUYÊN LUYỆN TẬP

Vào năm 2014, tôi viết quyển *Money: Master The Game* (tựa tiếng Việt: *Tiền làm chủ cuộc chơi*), một tác phẩm tổng hợp tất cả những bài học tôi đúc kết từ nhiều năm phỏng vấn các bậc thầy kiếm tiền thực thụ như Carl Icahn, Ray Dalio và

Jack Bogle. Cũng trong khoảng thời gian đó, Peter đã viết quyển *The 5 Mistakes Every Investor Makes & How to Avoid Them* (tựa tiếng Việt: *5 sai lầm thường gặp trong đầu tư*). Hai năm sau, tôi và Peter cùng viết quyển *Unshakeable: Your Guide to Financial Freedom* để giúp mọi người thật sự hiểu cách thị trường hoạt động và xóa bỏ nỗi sợ xoay quanh sự điều chỉnh giá và suy giảm đột ngột của thị trường. Bây giờ, chúng ta đang đứng giữa "chặng dừng lớn" nơi cả thế giới đều đang dừng lại, và chắc chắn sẽ có kẻ thắng người thua khi chúng ta trở lại với cuộc sống bình thường.

So với những quyển sách trước, trong *The Path*, Peter đi sâu hơn vào các nguyên tắc cơ bản của quá trình xây dựng kế hoạch và giành chiến thắng chung cuộc. Quyển sách này tập trung vào việc giúp độc giả nắm vững chiến lược đầu tư chứ không chỉ nói về các khái niệm. Nhưng tôi cũng đưa vào hai chương nói về làm chủ bản thân. Trong Chương 3, chúng ta tìm hiểu về "6 nhu cầu của con người" mà ai trong chúng ta cũng có và cách những nhu cầu này ảnh hưởng đến con đường của bạn trong đời sống, kinh doanh và tiền bạc. Những hiểu biết sâu sắc được tiết lộ trong quyển sách này

sẽ làm thay đổi chất lượng cuộc sống của bạn. Trong Chương 12, chúng tôi lý giải tại sao những người có nguồn lực tài chính dồi dào vẫn thường không hạnh phúc, đồng thời chỉ ra cách để bạn có được cảm giác sung túc ngay hôm nay. Mỗi chúng ta đều có khuynh hướng sống trong những trạng thái đau khổ như sợ hãi, tức giận, thất vọng... nếu chúng ta bị thao túng bởi một tâm trí không được định hướng. Chúng ta phải học cách "giải cứu" những suy nghĩ của mình khỏi tâm trí ngục tù này. Khi đó, bạn có thể trải nghiệm sự sung túc *đích thực*: một cuộc sống tràn ngập niềm vui, hạnh phúc, sự hào phóng, sự sôi nổi và một tâm trí thanh thản.

Nếu bạn đã đọc những quyển sách trước của tôi, một số nội dung của hai chương này có thể khá quen thuộc với bạn; tuy nhiên, các nguyên tắc được đề cập trong đó đáng được nhắc lại. Tôi đã học được từ các nhà tư vấn của mình rằng muốn có kỹ năng thì phải thường xuyên luyện tập. Bạn không thể trở thành một ngôi sao bóng rổ như Lebron James hay Stephen Curry chỉ bằng cách ném một vài đường chuyền trong lúc luyện tập. Mặc dù có thể thực hiện một cú ném

bóng tự do thật hoàn hảo nhưng họ vẫn phải luyện tập hàng ngàn lượt ném mỗi tuần để thao tác đó khắc sâu vào não bộ và họ có thể thực hiện nó dưới áp lực cao. Đó chính là cách làm chủ kỹ năng! Vì vậy, khi đọc, bạn hãy chú ý đến tầm quan trọng của các nguyên tắc này đối với cuộc sống và các mối quan hệ hiện tại của bạn. Khi chúng ta xem lại một bộ phim hoặc nghe lại một bài hát mà chúng ta từng thưởng thức trước đây, cuộc sống hiện tại của chúng ta đã chuyển sang một giai đoạn khác và chúng ta có thể cảm nhận được một số điều mới mẻ từ bộ phim hoặc bài hát đó. Chuyện tương tự cũng xảy ra với những gì bạn đọc được trong quyển sách này.

THAY ĐỔI CÁCH NHÌN

Chúng ta đang sống trong thời kỳ mà nỗi sợ bị phóng đại và bị khai thác bởi các phương tiện truyền thông lẫn mạng xã hội. Trong bối cảnh đó, đại dịch xảy ra càng khiến nỗi sợ tăng cao đến một mức độ cực kỳ tai hại. Các làn sóng thông tin ập đến mỗi ngày khiến chúng ta phải chú ý, từ đó mà có thuật ngữ "mồi nhử nhấp chuột"[1]. Những tin tốt luôn phải nhường chỗ cho các tin tức tồi tệ mới nhất về những thảm

kịch, những mối đe dọa hoặc bầy ong bắp cày giết người đang kéo đến một thị trấn nào đó gần nơi bạn ở. Phần sợ hãi trong bộ não chúng ta liên tục bị kích động và mức độ lo lắng của chúng ta lên cao đến mức kỷ lục.

---

[1] Từ gốc: clickbait, thuật ngữ chỉ một phương pháp tăng lượng truy cập website bằng cách cho người dùng xem một tiêu đề hoặc nội dung hấp dẫn, có ý hứa hẹn quá mức hoặc sai sự thật nhằm lôi kéo người dùng nhấp vào đường link dẫn tới website đó.

Nhưng hãy đối mặt với sự thật. Nếu không học cách kiểm soát nỗi sợ và làm chủ tâm trí, chúng ta sẽ không bao giờ thật sự thực hiện được những nguyên tắc tuyệt vời trong quyển sách này. Hãy nhớ can đảm không có nghĩa là không sợ hãi, mà là vẫn kiên định hành động và tiến bước dù nỗi sợ bủa vây. Một số người có thể đọc quyển sách này và thu được một số thông tin tuyệt vời nhưng lại không áp dụng chúng để đạt các mục tiêu mà họ và gia đình xứng đáng có được. Nhưng tôi biết bạn không phải như thế. Nếu bạn đã mua quyển sách này và vẫn đang đọc nó, tôi biết bạn là một trong số ít những người "hành động", chứ không phải là số đông những người chỉ nói suông.

Bước đầu tiên để giành lại tâm trí mình từ tên bạo chúa mang tên nỗi sợ chính là hiệu chỉnh cách nhìn nhận của chúng ta. Tôi rất vui khi bạn có thể đào sâu vấn đề này trong chương tiếp theo, được viết bởi Peter Mallouk. Bạn sẽ thật sự biết ơn những giai đoạn đáng kinh ngạc mà chúng ta đang trải qua cùng với một tương lai xán lạn không thể tưởng tượng được mà chúng ta sẽ có NẾU bạn có thể trang bị cho mình tri thức đúng đắn và biết cách khuất phục nỗi sợ.

Và hành trình của chúng ta bắt đầu từ đây!

Chương 2

THẾ GIỚI TỐT ĐẸP HƠN BẠN NGHĨ

Peter Mallouk

"Nguyên tắc nào nói khi không nhìn thấy gì khác ngoài sự cải thiện trong quá khứ thì chúng ta cũng không thể mong đợi gì khác ngoài sự suy tàn ở tương lai?"

– THOMAS BABINGTON MACAULAY

London, năm 1858. Đó là một buổi sáng đẹp trời – cho đến khi Nữ hoàng Victoria mở cửa ban công phòng bà trong Cung điện Buckingham. Một mùi hôi thối xộc vào mũi khiến bà cảm thấy buồn nôn. Đó là giai đoạn mà sự kiện "Đại hôi thối"[1] đang diễn ra, London hoàn toàn chìm trong mùi hôi thối nồng nặc của chất thải. Gần như suốt năm mươi năm trước, hai triệu rưỡi cư dân London đã đổ thẳng chất thải ra đường phố và xuống dòng sông Thames. Tình trạng đó cuối cùng cũng lên tới một mức độ mà chúng ta gọi là "điểm bùng phát". Bấy giờ có hơn 200.000 hầm phân bốc mùi bên dưới các ngôi nhà và cơ sở kinh doanh trong thành phố liên

tục được "những công nhân đêm" xúc vét trong vô vọng. Các trận dịch tả thường xuyên xảy ra khi nước thải tràn ra sông và các hồ chứa, làm ô nhiễm nguồn nước uống và gây ra đủ loại bệnh tật.

---

[1] *"Great Stink", sự kiện xảy ra vào tháng Bảy và Tám năm 1858 tại trung tâm London khi thời tiết mùa hè oi bức làm rác thải chưa qua xử lý trên hai bờ sông Thames bốc mùi hôi thối nồng nặc. Tình trạng hôi thối này kéo dài suốt từ những năm 1830 và đỉnh điểm là mùa hè 1858.*

SINH TỒN LÀ MỤC TIÊU

Hãy cùng đối mặt với chuyện này: dường như tất cả chúng ta đều mong muốn được quay lại những ngày quá khứ vàng son, trong khi thực tế thì những ngày xưa tươi đẹp không hề tươi đẹp đến thế. Bốn trăm năm trước, gần 30% dân số châu Âu bị xóa sổ chỉ bởi một căn bệnh dịch hạch. Chỉ hai trăm năm trước, trong giai đoạn "quả bom hôi thối" hoành hành ở London, 45% trẻ em đã chết trước khi được năm tuổi. Con của bạn có sống sót đến lúc trưởng thành ở Anh vào thời kỳ Victoria hay không là chuyện hoàn toàn may rủi. Hãy tưởng tượng sức khỏe tinh thần của một xã hội thường xuyên mất đi gần một nửa số con cháu của mình.

Và chúng ta không cần phải quay lại quá xa đến thời Victoria của nước Anh. Chỉ một trăm năm trước, hai mươi triệu người đã thiệt mạng trong bốn năm của Chiến tranh Thế giới lần thứ nhất. Cùng khoảng thời gian đó, dịch cúm Tây Ban Nha tràn qua châu Âu, lây nhiễm cho năm trăm triệu người - một phần ba dân số thế giới - và giết chết hơn năm mươi triệu người. Ngay giây phút này, chúng ta cũng đang đối mặt với một đại dịch kinh hoàng không kém những đại dịch trong quá khứ: Covid-19[1].

---

[1] *Tính đến tháng 4/2021, đại dịch Covid-19 đã lây nhiễm cho 140 triệu người tại 219 quốc gia và vùng lãnh thổ, trong đó gần ba triệu người đã chết (theo https://covid19.who.int/).*

Được rồi, tôi hứa sẽ kết thúc chuyến tham quan đi qua những sự kiện đau buồn trong lịch sử nhân loại này. Tôi kể lại giai đoạn lịch sử này chỉ vì chúng ta rất cần hiệu chỉnh bộ não của mình để nhận ra những phước lành mà mình có ở đây và ngay lúc này. Bộ não lừa chúng ta chìm đắm trong những câu chuyện bi thương của quá khứ, nhưng những câu chuyện này có một lỗ hổng rất rõ ràng: chúng hiếm khi thể hiện toàn bộ bức tranh. Lịch sử đã luôn phải đối mặt với

những thách thức đến từ chiến tranh, bệnh tật cũng như nạn đói, và những thời kỳ đen tối đó của quá khứ thật tàn khốc khi so sánh với ngày nay của chúng ta. Ngay cả với các đại dịch thời hiện đại, như Covid-19 chẳng hạn, tiên lượng của loài người hiện nay vẫn tốt hơn rất nhiều so với các thế hệ trước.

Ngày nay, chỉ có khoảng 4% trẻ em trên toàn thế giới tử vong trước năm tuổi, và sức khỏe tổng quát của mẹ và bé ở mức cao nhất mọi thời đại. Chúng ta không phải đối mặt với một cuộc chiến tranh lớn nào trong một thế hệ và hầu hết mọi bệnh tật đều có thể được điều trị nhờ y học hiện đại. Hơn nữa, điều kiện vệ sinh cũng được cải thiện *rất nhiều* (tôi rất biết ơn về điều này). Tuy nhiên, chúng ta khó mà nhớ được chuyện tốt đẹp này, vì chúng ta thường bị giới hạn trong những trải nghiệm hằng ngày của mình. Không chỉ có cái nhìn sai lầm về cái được gọi là "lịch sử vàng son", chúng ta còn có cái nhìn bi quan sai lầm về tương lai.

Tiến sĩ Hans Rosling, cố học giả trong lĩnh vực y tế quốc tế, đã viết trong quyển sách *Factfulness* (tựa tiếng Việt: *Sự thật về thế giới*) rằng "con người thường nghĩ thế giới đáng sợ

hơn, bạo lực hơn và vô vọng hơn – nói ngắn gọn là thảm hơn – so với thực tế". Bất kể sự thật như thế nào, chúng ta vẫn có khuynh hướng tin là mình không thể tránh được số phận diệt vong đã định sẵn. Quan điểm u ám này thường được thể hiện rõ ràng khi tôi ngồi nói chuyện với nhiều người về các vấn đề tài chính cá nhân của họ. Khi chúng tôi hình dung về tương lai và vạch ra kế hoạch cho họ, cuộc trò chuyện sẽ nhanh chóng chuyển từ việc lạc quan tiết kiệm để có cuộc sống hưu trí thoải mái sang tâm lý kiếm tiền nhanh của kẻ sinh tồn. Không ai biết tương lai sẽ ra sao, nhưng nhìn vào quá khứ gần đây sẽ xoa dịu nỗi lo lắng này. Trong quyển *The Rational Optimist* (tạm dịch: Người lạc quan lý trí), Matt Ridley có những dòng mô tả rất ấn tượng về sự tiến bộ và phát triển thần tốc mà nhân loại đạt được chỉ trong năm mươi năm qua:

"So với năm 1955, trong năm 2005, một người bình thường trên Trái đất kiếm được số tiền cao hơn gần gấp ba lần (đã điều chỉnh lạm phát), ăn nhiều hơn 1/3 calo thực phẩm, chôn cất chỉ 1/3 số con của mình, và có thể hy vọng sống lâu hơn 1/3 lần. Cô ấy ít có khả năng tử vong vì chiến tranh, tội

phạm, sinh nở, bệnh tật, lốc xoáy, lũ lụt, nạn đói, ho gà, lao, sốt rét, bạch hầu, sốt phát ban, thương hàn, sởi, đậu mùa, bệnh còi hoặc bại liệt. Cho dù ở độ tuổi nào thì cô ấy cũng ít có nguy cơ mắc chứng ung thư, bệnh tim hoặc đột quỵ. Cô ấy có nhiều khả năng biết đọc biết viết và được học hành tới nơi tới chốn. Nhiều khả năng cô ấy còn sở hữu một chiếc điện thoại, một toilet hiện đại, một cái tủ lạnh và một chiếc xe đạp. Dù xét theo tiêu chuẩn nào thì việc đạt được tất cả những tiến bộ trong vòng nửa thế kỷ khi dân số tăng hơn gấp đôi... thật sự là một thành tựu đáng kinh ngạc của con người!"

LIỀU THUỐC GIẢI

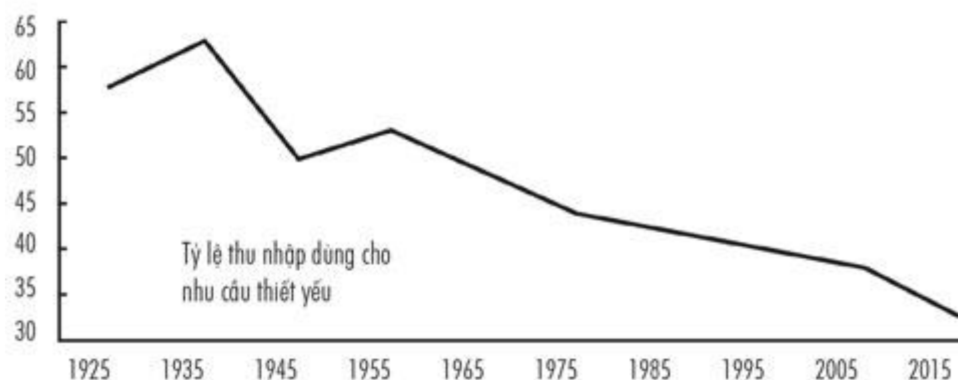
Hãy xem năm biểu đồ ở các trang kế tiếp là một liều thuốc giải độc trực quan cho "chứng dễ lo lắng về tương lai" của chúng ta. Dựa trên các nghiên cứu về chi tiêu, tuổi thọ, an sinh toàn cầu, tình trạng nghèo đói và giáo dục, các biểu đồ này là những lời nhắc nhở nhẹ nhàng về tương lai mà thế giới chúng ta đang hướng đến. Là một người cha, tôi tràn đầy hy vọng về tương lai của nhân loại và chất lượng cuộc sống mà con cháu tôi sẽ được hưởng. Và như chúng ta sẽ

sớm đề cập trong quyển sách này, với tư cách một nhà đầu tư, tôi đang tận dụng tối đa những cơ hội phía trước. Tôi tin bạn cũng sẽ như vậy.

Biểu đồ 2.1 cho thấy sự sụt giảm đáng kể về khoản thu nhập mà chúng ta dùng để sinh tồn. Nói cách khác, chúng ta đang sống ở đỉnh cao của thu nhập khả dụng. Học phí đại học, những chuyến tham quan bằng du thuyền, những chiếc xe hơi tự lái sang trọng, những buổi hẹn hò trên phố, rạp chiếu phim với những chiếc ghế bọc da khổng lồ, và tất nhiên là cả khả năng tiết kiệm để có thời hưu trí thoải mái... tất cả đều là những hiện tượng tương đối mới khi nhìn lại chặng đường lịch sử đã qua.

Biểu đồ 2.1

CHI TIÊU THIẾT YẾU



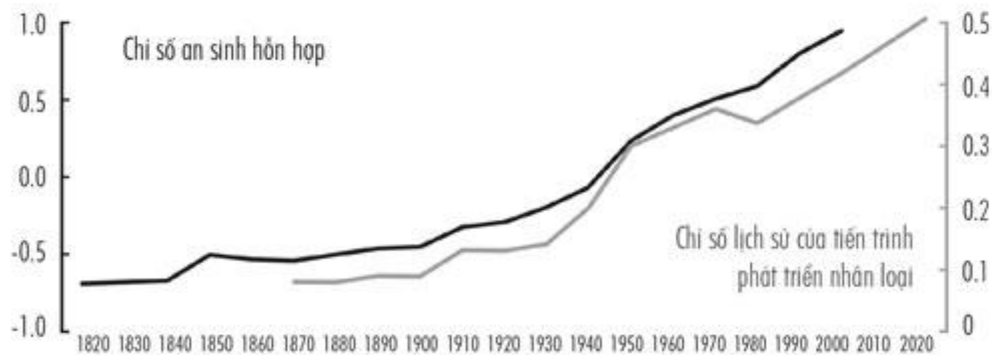
Bên cạnh nhiều yếu tố khác, việc không phải chi toàn bộ số tiền kiếm được cho các nhu cầu thiết yếu đã làm tăng đáng kể cảm giác hạnh phúc cũng như sức khỏe thể chất và tinh thần của con người trên toàn cầu (xem Biểu đồ 2.2). Chuyện này không có gì bất ngờ! Giờ đây, chúng ta được tự do vượt lên trên nhu cầu sinh tồn trong tháp nhu cầu[1] của riêng mình và bắt đầu đặt ra những câu hỏi khác liên quan đến sự tồn tại của con người như mục đích sống, ý nghĩa của sự mãn nguyện và cách chúng ta muốn sử dụng quỹ thời gian quý báu của mình. Một khi thoát khỏi cảnh mưu sinh vất vả hằng ngày để trang trải tiền nhà và tiền ăn, chúng ta có thể dành thêm thời gian cho những việc có ý nghĩa và chúng ta hạnh phúc hơn khi làm những việc đó.

---

[1] *Tham khảo mô hình Tháp nhu cầu của Abraham Maslow (1908 - 1970), thể hiện những nhu cầu cơ bản nhất của con người ở tầng dưới và nhu cầu tự thể hiện bản thân ở các tầng trên.*

Biểu đồ 2.2

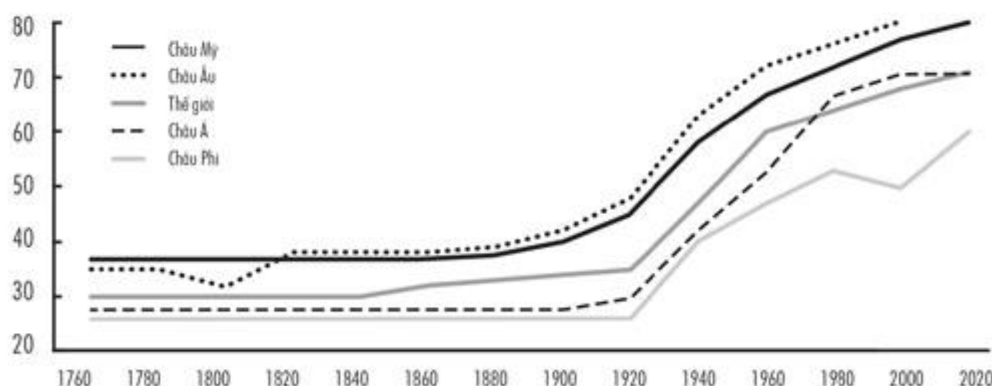
CHẤT LƯỢNG AN SINH TOÀN CẦU



Biểu đồ 2.3 thật đáng kinh ngạc! Tuổi thọ trung bình của con người trên khắp thế giới đang tiếp tục tăng lên. Hãy hiểu điều này: một người sinh vào năm 2020 được dự đoán sẽ sống thọ hơn ba tháng so với một người sinh năm 2019. Trước kia, khi các khách hàng lớn tuổi của tôi đối mặt với những vấn đề sức khỏe nghiêm trọng, họ thường yêu cầu tôi lập kế hoạch chăm sóc sức khỏe đặc biệt hoặc báo giá cho một dịch vụ chăm sóc cuối đời. Ngày nay, họ tìm cách sống lâu nhất có thể và nhanh chóng tìm kiếm các phương pháp điều trị thử nghiệm hoặc những đột phá mới nhất trong nền y học toàn cầu. Những khách hàng này biết càng sống lâu thì họ càng có nhiều khả năng gặp được một phát kiến nào đó có ích cho tình trạng của mình.

Biểu đồ 2.3

TUỔI THỌ TRUNG BÌNH

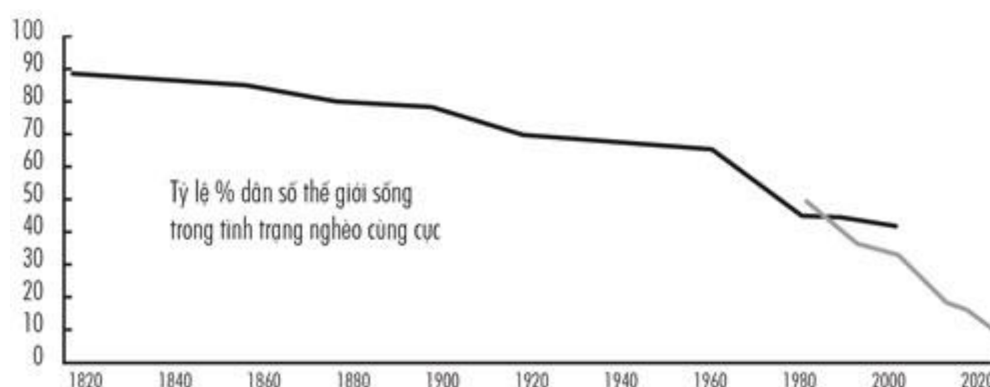


Có lẽ Biểu đồ 2.4 mang lại thông tin khiến chúng ta được mở rộng tầm mắt nhất. Mặc định bạn không phải là con cháu hoàng tộc, hẳn là bạn không cần truy ngược quá xa trong cây phả hệ để thấy thế hệ ông bà nào phải vất vả sinh tồn. Cho đến những năm 1950, đại đa số con người trên hành tinh này đều nếm trải cảnh nghèo cùng cực. "Nghèo cùng cực" được định nghĩa là sống với mức dưới hai đô-la một ngày (đã điều chỉnh theo lạm phát). Trong những năm 1980, 44% dân số thế giới vẫn ở mức nghèo cùng cực. Giờ đây, chỉ bốn thập niên sau, chưa đến 10% dân số thế giới sống trong điều kiện tồi tệ như vậy. Điều gì đã thay đổi? Sự tăng trưởng kinh tế và phát triển công nghệ đã kéo hàng trăm triệu người lên tầng lớp trung lưu. Bạn muốn biết thêm tin tốt không? Theo ước tính của Ngân hàng Thế giới, chúng

ta có thể hoàn toàn thoát khỏi tình trạng nghèo cùng cực trong vòng hai mươi năm tới!

Biểu đồ 2.4

TÌNH TRẠNG NGHÈO CÙNG CỰC

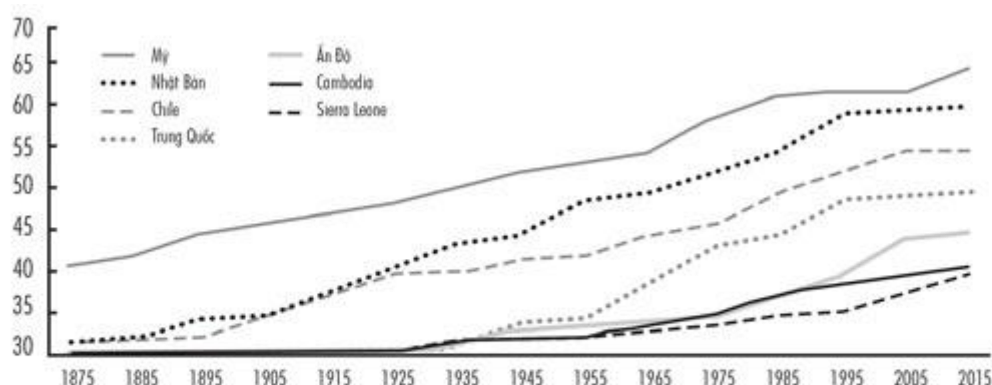


Cuối cùng, giáo dục là một công cụ cân bằng tuyệt vời (xem Biểu đồ 2.5). Nếu các gia đình tập trung kiếm sống, trẻ em thường sẽ phải bỏ học để đi làm. Những đứa trẻ bị buộc phải đi bưng gạch, chăn gia súc và kéo những bình nước nặng trịch hàng giờ đồng hồ mỗi ngày bắt đầu xem giáo dục là một thứ xa xỉ mà chúng không thể tiếp cận được. Nhưng nếu các nguồn lực kinh tế trở thành điểm tựa vững chắc, trẻ em có thể được giải phóng khỏi áp lực sinh tồn và dành nhiều thời gian hơn cho việc học. Càng tiến xa trên con đường học vấn thì trẻ em càng có cơ hội xây dựng cho mình bộ kỹ năng

cần thiết để vượt qua hoàn cảnh và theo đuổi những cơ hội mới. Giáo dục giúp trẻ em kiếm được việc làm tốt hơn, kiếm được nhiều tiền hơn, cho con cái của chúng đi học và chấm dứt vòng nghèo đói lẩn quẩn của gia đình.

Biểu đồ 2.5

SỐ NĂM ĐI HỌC



ĐIỆP KHÚC HỖN LOẠN

Vậy tại sao với tất cả những tin tức tốt lành được đề cập ở trên mà chúng ta vẫn không cảm thấy mình đang có tiến triển? Tại sao chúng ta lại có cảm giác như thể đang bơi trong những dòng xoáy hỗn loạn? Tôi nghĩ một phần lý do nằm ở những tin tức mà chúng ta tiếp cận mỗi ngày. Một chức năng cơ bản của bộ não chúng ta là sinh tồn. Bộ não

được thiết kế để tập trung vào những điều sai trái, những gì nguy hiểm và đe dọa cuộc sống của chúng ta. Các nhà sản xuất tin tức biết rõ điều này và họ tạo ra một dòng chảy đều đặn của những nỗi sợ, các cơn khủng hoảng, những chiếc đồng hồ đếm ngược và cảm giác hồi hộp để khiến bạn "bị nghiện" theo dõi tin tức.

Để thu hút người xem, các chương trình thường kịch tính hóa các sự kiện. Nhiều sự kiện được "gói ghém" thành những câu chuyện với một câu khẩu hiệu và cấu trúc kể chuyện ba hồi truyền thống[1]. Thông thường, chúng còn đi kèm với một kỹ thuật mà các nhà biên kịch gọi là "đặt đồng hồ đếm ngược" (Cảm ơn anh trai tôi, Mark, một biên kịch, đã chia sẻ miễn phí với tôi về khái niệm này!). Giống như một bộ phim tạo ra sự căng thẳng và cảm giác khẩn cấp bằng cách đặt ra một thời hạn sống còn - chẳng hạn như "Nếu Sandra Bullock không kịp đến trạm vũ trụ trong chín mươi phút nữa, cô ấy sẽ chết vì đụng phải rác vũ trụ!"[2] - các phương tiện truyền thông cũng lồng ghép một chiếc đồng hồ đếm giờ vào góc dưới bên phải của nhiều bản tin. Tích tắc, tích tắc, tích tắc.

[1] *Cấu trúc ba hồi truyền thống đã được áp dụng rộng rãi từ lâu trong văn học, sân khấu và điện ảnh. Theo cấu trúc này, một câu chuyện có ba hồi: giới thiệu, diễn tiến và cao trào.*

[2] *Tình huống trong bộ phim bom tấn Gravity năm 2013 do nữ diễn viên Sandra Bullock thủ vai chính.*

Khi mô tả về tình hình tài chính và kinh tế, các phương tiện truyền thông cũng sử dụng chiến thuật tương tự. Hãy nghĩ về các thuật ngữ như "tịch thu tài sản" và "vực thẳm tài chính". Những thuật ngữ này được tạo ra để khơi gợi cảm giác nguy hiểm trong những phóng sự vốn dĩ không hề liên quan tới chuyện sống chết. Để lấy một ví dụ điển hình mới nhất, hãy nhớ lại chiếc đồng hồ đếm ngược theo phút (Chúng ta thật sự cần đếm ngược theo phút sao?) đến lúc mức nợ của chính phủ Mỹ chạm giới hạn năm 2019. Chuyện gì xảy ra khi đồng hồ về 0? Các chính trị gia thỏa hiệp, hồ sơ được ký kết và mức trần nợ được nâng lên với một chút phô trương. Tương tự, có vẻ như bất kể thị trường đi theo hướng nào, luôn có một dàn hợp xướng của những giọng ca theo chủ nghĩa định mệnh chiếm lĩnh các kênh tài chính. Tất nhiên, chuyện này không có gì mới. Các phương tiện truyền thông trong lĩnh vực tài chính đã và đang bán nỗi sợ từ thời

của cơn hoảng loạn thị trường năm 1907. Nhiều quyển sách được viết về sự thiếu chính xác của các dự đoán tài chính gần đây hơn trên các phương tiện truyền thông, chẳng hạn như tình trạng lạm phát kèm suy thoái vào những năm 1970, cuộc sụp đổ tài chính năm 1987, bong bóng công nghệ năm 2000 (một sự kiện đã đưa tình trạng cuồng loạn lên một cấp độ hoàn toàn mới khi đi kèm với sự gia tăng của các chương trình tin tức cập nhật suốt hai mươi bốn giờ), cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, khủng hoảng nợ châu Âu, mức trần nợ năm 2019... và còn nhiều sự kiện khác nữa.

Vậy chúng ta có thể làm gì với những cơn cuồng loạn này? Các nhà đầu tư hoảng sợ một cách không cần thiết và mắc phải những sai lầm mà lẽ ra có thể tránh được. Nhiều kế hoạch hưu trí bị ảnh hưởng khi các nhà đầu tư bán tháo mọi thứ để thu tiền mặt về trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008, chính phủ đóng cửa và các cuộc đàm phán về mức trần nợ diễn ra liên tục. Những nhà đầu tư bán tháo này vĩnh viễn bỏ lỡ các khoản lời sau khi cuộc khủng hoảng lắng xuống. Nói cách khác, họ đã đi thang máy xuống, bước ra ngoài và bỏ lỡ chuyến thang đi lên lại (thường là lên những

tầm cao mới!).

Còn những tổn hại về sức khỏe thể chất thì sao? Các nhà đầu tư bị căng thẳng tột độ bởi những cuộc thảo luận tài chính trên các phương tiện truyền thông. Trong bài viết "Tin tức tài chính và sự căng thẳng của khách hàng" (2012), Tiến sĩ John Grable của Đại học Georgia và Tiến sĩ Sonya Britt của Đại học Bang Kansas đã chỉ ra rằng mức độ căng thẳng của một người tăng lên đáng kể khi họ xem các bản tin tài chính, bất kể tin tức được đề cập trong đó là gì. Khi thị trường đi xuống, mọi người lo lắng về tài khoản của họ. Khi thị trường đi lên, họ cảm thấy khó chịu vì không có được một vị thế tốt hơn. Trên thực tế, có đến 67% người xem tin tức tài chính có biểu hiện gia tăng mức độ căng thẳng. Ngay cả khi những tin tức tài chính đó là tích cực, 75% người xem vẫn có những dấu hiệu gia tăng mức độ căng thẳng.

Tôi không có ý nói rằng thị trường không hề có sự biến động và tình trạng điều chỉnh giá (ở các phần sau, chúng ta sẽ tìm hiểu về cách ứng phó với những giai đoạn như vậy), nhưng hãy nhìn vào thực tế. Mọi thị trường giá xuống[1] tại Mỹ đều sẽ nhường chỗ cho một thị trường giá lên[2]. Mọi sự suy giảm

kinh tế đều là bước khởi đầu cho sự mở rộng kinh tế. Khi tôi viết những dòng này, các nhà đầu tư đang vật lộn với một thị trường giá xuống do cơn đại dịch toàn cầu gây ra. Tuy nhiên, như với mọi thị trường giá xuống trong lịch sử, thị trường này sẽ phục hồi hoàn toàn và quay lại quỹ đạo đi lên bình thường. Vấn đề là bạn không biết điều đó khi xem các bản tin tài chính.

[1] *Từ gốc: bear market, một thuật ngữ được dùng để chỉ thị trường giảm giá, tức là giá cả các loại tài sản trong thị trường đó đang giảm xuống thấp hơn mức trung bình.*

[2] *Từ gốc: bull market, một thuật ngữ được dùng để chị thị trường tăng giá, tức là giá cả các loại tài sản trong thị trường đó đang tăng cao hơn mức trung bình.*

Vấn đề của phương tiện truyền thông tài chính chủ yếu nằm ở chỗ nhiều người hiểu sai về mục đích tồn tại của nó. Truyền thông là một ngành kinh doanh, và kinh doanh là để tạo ra lợi nhuận. Mục đích chính của doanh nghiệp truyền thông không phải là để truyền đạt thông tin mà là để kiếm tiền. Các nền tảng truyền thông kiếm tiền bằng cách bán quảng cáo, còn các kênh tin tức có thể thu phí quảng cáo cao hơn nếu họ có tỷ suất xem đài cao. Vì thế, mục tiêu chính của mọi hãng truyền thông là thu hút nhiều người

xem nhất có thể và giữ được người xem càng lâu càng tốt. Phép toán đơn giản như sau:

Nhiều người xem hơn = giá quảng cáo cao hơn = lợi nhuận nhiều hơn = cổ đông vui hơn

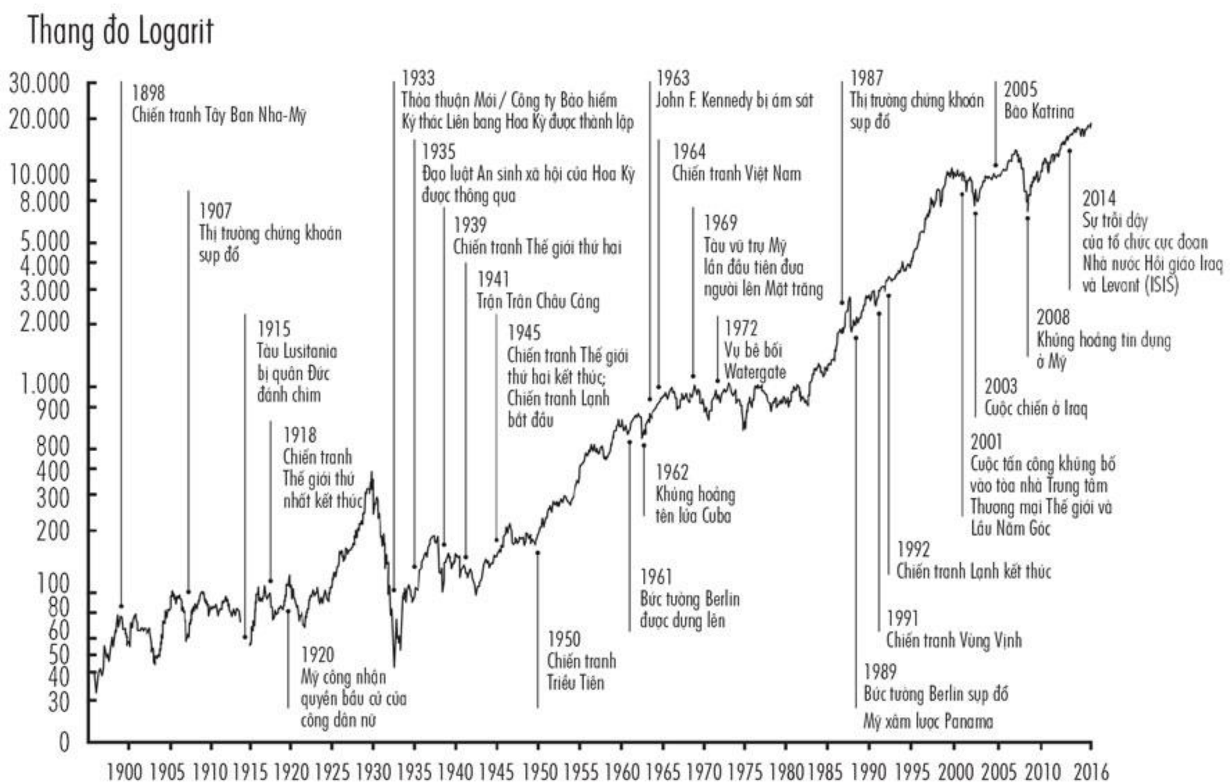
Trên kênh Dự báo thời tiết, không có nội dung nào thu hút được nhiều người xem hơn các tin tức về bão hoặc lốc xoáy. Nhưng trong hầu hết thời gian, các bản tin dự báo thời tiết đều khá nhàm chán. Trời nắng nhẹ, 30% khả năng có mưa, có thể có dông. Những dòng tít này không thu hút người xem. Tương tự, người ta thường không có nhiều tin tức để đưa lên các bản tin tài chính. Thị trường đi lên, thị trường đi xuống, các công ty chào bán cổ phiếu lần đầu ra công chúng với các gói ưu đãi. Đó thật sự không phải là những tin tức quá ấn tượng. Để làm mọi chuyện trở nên thú vị, các phương tiện truyền thông sẽ biến các mẩu tin bình thường về sự sụt giảm chỉ diễn ra trong một ngày của thị trường chứng khoán thành những câu chuyện về một cuộc khủng hoảng tài chính, nhưng thường ít hoặc không ảnh hưởng đến thành công lâu dài của thị trường, và đó chính là lý do Biểu đồ 2.6 là một trong những biểu đồ yêu thích của tôi. Nó có

một tiêu đề rất súc tích là "Phát kiến của con người luôn thắng nỗi sợ". Trên biểu đồ, bạn sẽ thấy chúng tôi phải vun vén lắm mới có đủ chỗ chèn các "dòng tít khủng hoảng" có từ năm 1896 tới nay. Và thị trường có phản ứng gì? Thị trường không quan tâm và cứ tiếp tục tạo ra những đỉnh cao mới, tưởng thưởng cho các nhà đầu tư dài hạn.

Biểu đồ 2.6

CHỈ SỐ TRUNG BÌNH CÔNG NGHIỆP DOW JONES 1896 - 2016

PHÁT KIẾN CỦA CON NGƯỜI LUÔN THẮNG NỖI SỢ



AI QUAN TÂM?

"Đôi khi người ta rất dễ quên rằng cổ phần không phải là một tờ vé số... mà là quyền sở hữu một phần doanh nghiệp."

PETER LYNCH

"Nếu doanh nghiệp hoạt động hiệu quả thì cổ phiếu của nó sẽ tự động tăng giá trị."

WARREN BUFFETT

Mọi người thường hỏi điều gì khiến thị trường chứng khoán tăng hay giảm. Một số người tự tin là mình biết câu trả lời, nhưng họ gần như luôn sai.

Các nhà đầu tư thường viện dẫn một trong những yếu tố sau như động lực chính của giá cổ phiếu: tình trạng thất nghiệp, điều kiện nhà ở, chính sách kinh tế, chính sách tiền tệ, sức mạnh của đồng đô-la, niềm tin của người tiêu dùng, doanh số bán lẻ và lãi suất. Tất cả đều là những lựa chọn phổ biến. Trên thực tế, thị trường chứng khoán chỉ quan tâm đến một điều trên hết, và đó là thu nhập dự kiến (tức là lợi nhuận

trong tương lai). Nếu các công ty kiếm được nhiều tiền hơn, cổ phiếu của họ trở nên có giá trị hơn và giá cổ phiếu của họ cuối cùng sẽ tăng lên. Giá cổ phiếu chỉ đơn giản là sự phản ánh khả năng kiếm tiền của một công ty. Mọi thứ khác đều vô nghĩa.

Giả sử bạn muốn mua một tiệm bánh mì. Bạn sẽ chú ý đến những yếu tố nào? Với tư cách một chủ doanh nghiệp nhỏ mới thành lập, bạn quan tâm nhiều nhất đến thu nhập dự kiến. Nếu mua cửa tiệm đó, bạn mua vì tin là lợi nhuận thu được sẽ tương xứng với giá mua và mang lại kết quả kinh doanh khả quan. Để đi đến kết luận này, bạn sẽ xem xét mọi yếu tố có thể ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của tiệm bánh mì. Ví dụ, nếu bạn vay tiền lãi suất thấp để mua nó, khoản tiền trả lãi hằng tháng sẽ thấp, do đó tiệm bánh sẽ sinh lời tốt hơn. Trong trường hợp này, lãi suất quan trọng vì nó ảnh hưởng đến thu nhập dự kiến của bạn. Giá cả nguyên vật liệu đầu vào có thể cũng quan trọng, bởi vì dầu, pho-mát, thịt nguội và bánh mì là những mặt hàng có giá khác nhau. Nếu giá dầu tăng, bạn sẽ phải trả nhiều hơn để nguyên liệu được giao đến tiệm của bạn mỗi ngày. Giá thực phẩm tăng cũng

làm tăng chi phí của bạn. Mặc dù lãi suất thấp có thể giúp tăng lợi nhuận, nhưng việc tăng giá nguyên vật liệu có thể làm tiền lời ít đi, và cả hai đều ảnh hưởng đến thu nhập dự kiến của bạn. Niềm tin của người tiêu dùng cũng rất quan trọng, vì nếu người tiêu dùng nghĩ thế giới tài chính của họ đang sụp đổ, họ sẽ bỏ qua chiếc bánh mì tám đô-la của bạn và tự làm những chiếc bánh mì bơ đậu phộng kèm mứt trái cây cho bọn trẻ. Khi đó, doanh số bán hàng sẽ giảm, dẫn đến thu nhập giảm. Bạn hiểu rồi đấy.

Tuy nhiên, hãy lưu ý từ khóa quan trọng ở đây là *dự kiến*. Không ai quan tâm đến thu nhập của ngày hôm qua. Chúng ta hãy quay lại tiệm bánh mì mà bạn đang cân nhắc mua. Bạn đang nói chuyện với chủ tiệm, xem xét tình hình tài chính của anh ta, và bạn có thể thấy anh ta kiếm được 100.000 đô-la mỗi năm trong ba năm qua nhờ bán được khoảng 20.000 ổ bánh mì mỗi năm. Tình hình kinh doanh có vẻ khá ổn định, vì vậy bạn đang nghĩ đến việc sẽ trả 200.000 đô-la để mua lại tiệm bánh, biết rằng bạn có thể kiếm được 100.000 đô-la mỗi năm sau khi trả hết khoản vay mà bạn dùng để mua nó. Đến năm thứ ba, bạn sẽ bắt đầu có

lời. Nhưng bạn rất thông minh nên bạn sẽ không đánh giá tình hình theo giá trị bề ngoài. Bạn chú ý thấy chủ tiệm bán 5.000 ổ bánh mì mỗi năm cho một khách hàng doanh nghiệp lớn và khách hàng đó vừa mới ngừng kinh doanh. Nếu bạn trừ khoản doanh số đó ra, lợi nhuận của cửa tiệm sẽ giảm xuống rất nhiều và thu nhập dự kiến sẽ thấp hơn ước tính ban đầu. Là một người khôn ngoan, bạn sẽ không đưa ra mức giá 200.000 đô-la để mua lại tiệm bánh nữa. Bạn đang tập trung vào điều duy nhất thật sự quan trọng, đó là thu nhập dự kiến.

Điểm mấu chốt ở đây là tất cả các yếu tố khác trong nền kinh tế trở nên quan trọng chỉ vì những người mua và bán cổ phiếu đang cố gắng xác định xem những thay đổi trong các "chỉ số" khác nhau như tỷ lệ thất nghiệp, lãi suất, lạm phát, v.v... cuối cùng sẽ ảnh hưởng như thế nào đến thu nhập dự kiến của một công ty. Không ai quan tâm đến việc các công ty chăm sóc sức khỏe kiếm được bao nhiêu tiền trong quá khứ. Họ muốn biết luật cải cách y tế mới sẽ có tác động gì đến thu nhập trong tương lai của các công ty này. Không ai quan tâm đến việc Starbucks kiếm được một triệu hay một

tỷ đô-la trong năm vừa qua. Họ chỉ muốn biết liệu thu nhập của chuỗi cửa hàng đồ uống này có bị ảnh hưởng không khi McDonald's hiện đang bán cà phê chất lượng cao. Không ai quan tâm General Dynamics đã kiếm được bao nhiêu tiền từ việc bán quân nhu cho chính phủ. Người ta chỉ muốn biết các cuộc xung đột quân sự trên toàn thế giới có tiếp tục kéo dài và thúc đẩy doanh số bán hàng trong tương lai hay không.

Đó là lý do tại sao khi thị trường giá xuống xảy ra ở Mỹ vào năm 2008, các nhà đầu tư đã mua cổ phiếu của chuỗi siêu thị bán lẻ bình dân Walmart. Họ nghĩ rằng thu nhập dự kiến của Walmart sẽ tăng lên khi người tiêu dùng có khuynh hướng mua đồ với giá càng rẻ càng tốt. Lý do tương tự đã khiến giá cổ phiếu của chuỗi trung tâm thương mại hạng sang Nordstrom giảm xuống. Cổ phiếu của McDonald's trong giai đoạn đó đã tăng trưởng tương đối tốt vì các nhà đầu tư cho rằng người tiêu dùng sẽ muốn ăn uống ở các quán ăn giá rẻ. Logic tương tự đã khiến giá cổ phiếu của các nhà hàng cao cấp hơn như Cheesecake Factory giảm xuống. Và tất nhiên, các công ty bán đồ uống có cồn đã ăn nên làm ra

vì người ta có khuynh hướng uống rượu bia khi chán nản (và tất nhiên họ cũng uống khi vui vẻ, đó là lý do tại sao thức uống có cồn được xem là bằng chứng của sự suy thoái).

Bạn muốn biết một sự thật thú vị khác không? Thị trường chứng khoán nói chung có khuynh hướng tăng cao trước khi một cuộc suy thoái kết thúc. Thị trường không quan tâm những gì đang diễn ra ngày hôm nay. Nó dự đoán thu nhập tương lai của các công ty. Nếu thị trường chứng khoán giảm, đó là do các nhà đầu tư tin rằng thu nhập trong tương lai sẽ sụt giảm. Nếu thị trường tăng, đó là bởi vì các nhà đầu tư tin rằng môi trường kinh tế đang thay đổi theo hướng có lợi cho các công ty. (Trên thực tế, mọi chuyện có thể phức tạp hơn một chút vì các nhà đầu tư sẽ luôn so sánh thu nhập tương lai của họ với thu nhập mà họ có thể thu được ở nơi khác. Ví dụ, nếu trái phiếu kho bạc kỳ hạn mười năm đang trả 10% thì chắc chắn tiền sẽ bay vèo ra khỏi thị trường chứng khoán để đổ vào thị trường trái phiếu.)

Tất nhiên, có quá nhiều biến số ảnh hưởng đến thu nhập dự kiến tới mức thị trường không phải lúc nào cũng đúng về ngắn hạn (dù nó hầu như luôn đúng trong thời gian dài). Ví

dụ, bạn có thể mua một tiệm bánh hoàn hảo trong điều kiện hoàn hảo và có vô số chuyện bất ngờ xảy ra ảnh hưởng đến lợi nhuận của bạn, chẳng hạn như tỷ lệ tội phạm trong khu vực gia tăng, một công trình xây dựng đường sá bất ngờ khởi công và chắn ngay lối vào tiệm bánh của bạn, hay bỗng dưng người ta ưa chuộng một chế độ kiêng ăn bánh mì. Hoặc chúng ta có thể có một môi trường kinh tế gần như hoàn hảo, rồi ai đó bỗng nhiên lái máy bay đâm vào một tòa nhà và làm đảo lộn mọi thứ chỉ trong một đêm. Tuy nhiên, không giống như tiệm bánh mì có thể bị mất toàn bộ giá trị mà bạn đang tính mua, thị trường chứng khoán có khả năng tự phục hồi.

Trong suốt lịch sử, bất kể mọi chuyện tồi tệ đến mức nào, các công ty hàng đầu của Mỹ (các công ty tạo ra chỉ số S&P 500[1]) vẫn luôn tìm ra cách không chỉ kiếm tiền mà còn kiếm được nhiều tiền hơn. Lần nào cũng vậy. Và, như mọi khi, thị trường chứng khoán tiếp tục đi lên theo đà tăng trưởng của dòng thu nhập đó.

---

[1] *500 công ty này phải có mức độ phát triển và tăng trưởng tốt, đáp ứng nhiều tiêu chí*

gắt gao về tính thanh khoản, năng lực tài chính, số cổ phiếu...

NƠI CHÚNG TA ĐANG HƯỚNG TỚI

Theo quan điểm của tôi và ý kiến của nhiều chuyên gia, những ngày đẹp nhất của nhân loại đang ở phía trước. Như chúng ta đã thấy trong chương này, nhân loại chắc chắn đang có khuynh hướng đi lên những tầm cao mới. Đó cũng là lý do tại sao đây có thể là một trong những thời điểm tốt nhất trong lịch sử để trở thành một nhà đầu tư.

Sự tiến bộ của con người là một sức mạnh không gì có thể ngăn cản: tương lai của chúng ta không phải là một biểu đồ tăng theo cấp số cộng, mà nó đi theo cấp số nhân. Ví dụ điển hình như vào năm 1975, một kỹ sư hai mươi bốn tuổi tên là Steven Sasson đã phát triển chiếc máy ảnh kỹ thuật số độc lập đầu tiên trên thế giới khi anh đang làm việc tại hãng Kodak. Chiếc máy nặng khoảng 3,5 ký và mất hai mươi ba giây để chụp một tấm ảnh có độ phân giải 0,01 megapixel và chỉ có thể xem trên một màn hình ti-vi lớn. Các ông chủ của anh không mấy ấn tượng với phát minh này. Sasson nói với tạp chí *New York Times*: "Họ tin chắc là không ai muốn

xem ảnh trên màn hình ti-vi".

Sasson tiếp tục cố gắng, và mỗi năm, độ phân giải các bức ảnh của anh tăng lên gấp đôi. Những tấm ảnh mờ đã trở nên ít mờ hơn một chút. Nhưng như vậy vẫn không thể gây ấn tượng với các giám đốc điều hành, những người không hiểu được sức mạnh của cấp số nhân:

Nhân thứ gì đó lên mười lần, nó sẽ tốt hơn cả ngàn lần.

Nhân lên hai mươi lần, nó sẽ tốt hơn cả triệu lần.

Nhân lên ba mươi lần, nó sẽ tốt hơn cả tỷ lần.

Đó là cách công nghệ hoạt động. Đó là cách những tấm ảnh được chụp bằng chiếc iPhone của bạn giờ đây có chất lượng sánh ngang với tấm ảnh của một nhiếp ảnh gia chuyên nghiệp. Mãi đến mười tám năm sau khi Sasson phát minh ra công nghệ kỹ thuật số thì Kodak mới bắt đầu chuyển từ ảnh phim sang ảnh kỹ thuật số. Nhưng đã quá muộn. Những công ty như Sony và Apple đã nhanh hơn trong việc nắm bắt công nghệ và vượt qua các đối thủ của họ. Phần còn lại đã được ghi nhận trong lịch sử.

Ngay bây giờ, chúng ta đang ở đỉnh cao của nhiều công nghệ biến đổi "theo cấp số nhân". Trong con mắt của người không chuyên, những công nghệ này có vẻ tương đương với một tấm ảnh kỹ thuật số giai đoạn đầu, nhưng đừng phạm sai lầm, chúng đang thay đổi cuộc chơi cho các nhà đầu tư, và trên thực tế là cho chính nhân loại.

Ví dụ, trong vòng hai mươi năm qua chúng ta đã biết nhiều hơn về cơ thể con người so với toàn bộ quãng thời gian đã qua trong lịch sử loài người cộng lại. Kiến thức đó đang được chuyển thành những tiến bộ vượt bậc trong công cuộc phát minh các công cụ chống lại sự lây lan của dịch bệnh và tái định hình triệt để lĩnh vực y tế. Các bước tiến trong lĩnh vực chỉnh sửa gien cho thấy tiềm năng loại bỏ sự lây truyền của những căn bệnh như bệnh sốt rét, góp phần giúp một triệu sinh mạng (chủ yếu là trẻ em) không bị tước đi mỗi năm và ngăn ngừa hơn 300 triệu ca nhiễm trùng. Những tiến bộ tương tự trong lĩnh vực nghiên cứu tế bào gốc đang củng cố sức mạnh cho ngành y học tái tạo bởi nhờ có những bước tiến đó mà các bác sĩ có thể sử dụng vật chất di truyền của chính bạn để tái tạo các cơ quan bị nhiễm bệnh hoặc bị tổn

thương để bạn có thể sử dụng khi cần, mang lại tiềm năng kéo dài đáng kể tuổi thọ cũng như chất lượng cuộc sống của chúng ta.

Những phát kiến đáng phấn khởi cũng đang cải thiện cách thế giới tiếp cận thực phẩm và nguồn nước, đồng thời giảm thiểu tác động của chúng ta lên hệ sinh thái. Người Mỹ tiêu thụ gần mười hai tỷ ký thịt mỗi năm. Một con bò tiêu thụ khoảng bốn lít nước, và gia súc góp phần gây ra 15% lượng khí thải gây hiệu ứng nhà kính. Ngành chăn nuôi chiếm gần 80% diện tích đất nông nghiệp toàn cầu nhưng lại sản xuất chưa tới 20% lượng calo cung cấp cho thế giới. Dù rất thích món bít-tết nhưng tôi phải thừa nhận là rất dễ nhận thấy mô hình hiện tại của chúng ta không bền vững đến mức độ nào, cả về mặt kinh tế lẫn môi trường, trong việc đáp ứng nhu cầu của gần tám tỷ người (và đang tăng lên) trên hành tinh này. Các công ty đã và đang phát triển "thịt được nuôi cấy trong phòng thí nghiệm" (và chắc chắn các chuyên gia marketing đang tìm một cái tên hay hơn cho nó), điều này sẽ cho phép tạo ra một nguồn cung không giới hạn sản phẩm thịt tối ưu về dinh dưỡng, kết cấu và độ ngon miệng

từ một miếng nhỏ của thịt nguyên gốc. Khả năng về một chuỗi thức ăn bền vững và nhân văn đang đến gần.

Những đổi mới tương tự cũng đang tác động đến thị trường thực phẩm tươi sống. Trong nhiều trường hợp, các loại trái cây và rau quả được cung cấp cho các siêu thị và nhà hàng ở địa phương của bạn phải được vận chuyển hàng trăm, thậm chí hàng ngàn cây số trước khi đến được đĩa thức ăn của bạn. Theo ước tính, gần một nửa chi phí của một bữa ăn trong nhà hàng là tiền vận chuyển thực phẩm. Hãy tưởng tượng bạn có thể đáp ứng mọi nhu cầu về sản phẩm tươi sống của cộng đồng tại địa phương mình quanh năm chứ không cần chờ "mùa nào thức nấy", ngay cả ở những nơi như Anchorage[1] hoặc Albuquerque[2]. Các công ty đang biến điều này thành hiện thực bằng những công nghệ mới giúp trồng mười hai hécta cây lương thực trong một khu nhà khép kín có diện tích chỉ 0,4 hécta trong điều kiện vận hành hoàn toàn tự động và không bị tác động bởi khí hậu tự nhiên. Không chỉ vậy, những "nông trại" này chỉ sử dụng 5% lượng nước mà người ta thường dùng để trồng trọt. Công nghệ này không chỉ cung cấp sự đa dạng và tiện lợi cho các

quốc gia phát triển, mà còn có thể được ứng dụng để cải thiện đáng kể tình trạng thiếu lương thực trên toàn cầu, đặc biệt là ở những vùng khí hậu khắc nghiệt nơi việc canh tác truyền thống gặp nhiều khó khăn.

[1] *Thành phố lớn nhất của tiểu bang Alaska nước Mỹ, quanh năm lạnh giá, bị ngăn cách với phần còn lại của nước Mỹ bởi Canada và biển Thái Bình Dương.*

[2] *Thành phố lớn nhất nằm ở trung tâm tiểu bang New Mexico, Mỹ. Thời tiết nắng nhiều và độ ẩm thấp khiến cho thành phố là một nơi nghỉ dưỡng với điểm thu hút là các di sản của thổ dân châu Mỹ.*

Thiếu lương thực không phải là mối đe dọa duy nhất mà phần lớn thế giới phải đối mặt ngày nay. Bất chấp những tiến bộ vượt bậc, hơn một tỷ người vẫn không có nước sạch và hàng triệu người vẫn chết mỗi năm vì các chứng bệnh do nước bẩn gây ra. Việc tiếp cận nguồn nước sạch có ảnh hưởng tới mọi khía cạnh của cuộc sống; nước sạch có nghĩa là sức khỏe được cải thiện, là thời gian cho giáo dục và cho các hoạt động khác. Chỉ riêng ở châu Phi, phụ nữ tốn bốn mươi tỷ giờ mỗi năm để đi lấy nước. Hãy tưởng tượng năng suất tăng lên thế nào nếu nguồn nước sạch chỉ cách bạn bốn phút thay vì bốn giờ. Các công ty đang nỗ lực cách mạng hóa

khả năng tiếp cận nguồn nước sạch bằng cách loại bỏ những nhu cầu truyền thống như đào giếng hoặc cải tiến hệ thống lọc, thay vào đó là sử dụng hơi nước trong không khí. Công nghệ hiện nay có thể hấp thu gần 2.000 lít nước ngọt mỗi ngày từ không khí xung quanh chúng ta! Và chuyện gì xảy ra khi mọi người có nước? Họ được tự do! Tự do đi học, tìm việc làm, sử dụng nhà vệ sinh có hệ thống xả nước, khởi nghiệp kinh doanh và thoát khỏi những căn bệnh cũng như những cái chết có thể phòng ngừa được. Không những vậy, họ còn có thể tự do đóng góp vào nền kinh tế toàn cầu (từ đó giúp gia tăng năng suất và sự thịnh vượng cho mọi người).

Phần lớn sự cải tiến có được là nhờ tốc độ ngày càng tăng của đường truyền dữ liệu di động, với các quảng cáo về công nghệ 5G được tung ra trên khắp nước Mỹ. Các loại mạng kết nối mới này hứa hẹn mang lại cho các thiết bị cầm tay của bạn tốc độ kết nối không dây nhanh hơn tốc độ của đường truyền thuê bao kỹ thuật số hoặc dây cáp trong nhà hay văn phòng của bạn. Tác động của công nghệ này không chỉ nằm ở việc bạn có thể xem tập phim yêu thích của mình được truyền phát trực tiếp trên điện thoại khi đang đi nghỉ mát.

Toàn bộ các lục địa sẽ có thể truy cập Internet ngay lập tức với tốc độ cao và tận hưởng tất cả những lợi ích mà nó mang lại – trong một số trường hợp, đó còn là lần đầu tiên người dân những nơi đó có cơ hội như vậy. Trẻ em sẽ được tiếp xúc với các nguồn thông tin và tài nguyên giáo dục nhiều hơn bao giờ hết. Doanh nhân sẽ được tiếp cận với những thị trường và công cụ kỹ thuật số giúp họ dỡ bỏ những rào cản để gia nhập thị trường toàn cầu. Và những đường truyền tốc độ cao này sẽ thúc đẩy sự phát triển của các công nghệ mới như tương tác thực tế ảo, thực tế ảo, truyền phát trực tuyến chất lượng cao, v.v... Chúng cũng sẽ tạo điều kiện để ứng dụng rộng rãi trí tuệ nhân tạo (*artificial intelligence*, viết tắt là AI) và sử dụng công nghệ học máy (*machine learning*) đầy hứa hẹn để cải thiện cuộc sống của chúng ta. Giám đốc điều hành của Google, Sundar Pinchai, cho rằng "AI là một trong những thứ quan trọng nhất mà nhân loại đang nghiên cứu. Nó còn quan trọng hơn cả [sự phát triển của] điện hay lửa".

Hiện tại, chúng ta đang sống trong một thời kỳ mà khoa học viễn tưởng trở thành hiện thực. Hãy tưởng tượng xem nhà văn khoa học viễn tưởng nổi danh Jules Verne sẽ nghĩ gì. Vào

những năm 1800, ông đã hình dung ra tàu ngầm, các bản tin phát sóng trên kênh truyền thanh và truyền hình, cánh buồm năng lượng mặt trời, tàu thám hiểm mặt trăng, chữ viết trên không từ vệt khói máy bay, hình thức họp qua video, súng điện từ và máy bay đáp trên mặt biển... Tất cả những thứ đó ngày nay đều là hiện thực.

Tôi chỉ mới nói sơ qua về tương lai đáng kinh ngạc và tăng trưởng theo cấp số nhân đang nằm trước mắt chúng ta. Một số công nghệ khác, chẳng hạn như robot, xe tự hành, máy bay chở khách không người lái, công nghệ in 3D và công nghệ chuỗi khối (*blockchain*) cũng không kém phần đặc sắc. Điều tôi muốn nói là tương lai đang chờ đón chúng ta cùng con cái chúng ta thật thú vị. Sự đổi mới chưa bao giờ diễn ra với tốc độ nhanh như thế trong lịch sử loài người! Nếu bạn muốn đọc thêm về những chủ đề này, tôi xin giới thiệu quyển sách *Abundance* (tạm dịch: Sự phồn vinh) của Peter Diamandis và quyển *The Rational Optimist* của Matt Ridley.

***

Vào lúc này, bạn có thể tự hỏi: "Tất cả những phát kiến đổi

mới này có liên quan gì đến vấn đề tự do tài chính của tôi?". Câu trả lời là "Cái gì cũng liên quan!".

Hãy nhớ lại xem thị trường quan tâm đến điều gì? Thu nhập dự kiến! Ước tính có 1,2 tỷ người thoát nghèo và chuyển sang tầng lớp trung lưu. Ước tính có ba tỷ người chưa online sẽ sớm có thể truy cập web với đường truyền tốc độ cao và tận hưởng tất cả những gì nó mang lại.

Chúng ta đang ở trên đỉnh cơn sóng thủy triều của những người tiêu dùng mới tham gia thị trường. Họ sẽ muốn mua iPhone, đi giày Nike, ăn ở McDonald's, mua sắm ở Gap, mua một chiếc Volkswagen, đăng bài trên Instagram, xem Netflix và sử dụng Uber. Họ sẽ muốn sản phẩm và dịch vụ của các công ty chưa tồn tại vào lúc này! Một Google khác, một Apple khác và một Facebook khác đang chờ được phát triển để lập biểu đồ về quá trình phát triển của con người.

Khi bạn xem xét những khuynh hướng nhân khẩu học đáng kinh ngạc này và kết hợp chúng với các công nghệ phát triển theo cấp số nhân được đề cập trong chương này, bạn đã có trong tay cái mà tôi tin là một trong những thời điểm tốt

nhất lịch sử để trở thành một nhà đầu tư quốc tế dài hạn và đa dạng. Bạn sẽ không cần phải mò mẫm lựa chọn các công ty với hy vọng mình sẽ đầu tư vào công ty khởi nghiệp tỷ đô tiếp theo (thường được các nhà đầu tư gọi là "công ty kỳ lân"). Thay vào đó, bạn có thể sở hữu một phần của *tất cả* công ty hàng đầu đang vươn lên đầu bảng một cách tự nhiên (chúng ta sẽ nói thêm về điều này sau). Điều bạn *không thể* làm là để cho bản thân bị tê liệt bởi nỗi sợ hãi cố hữu về tương lai. Nó sẽ không có ích cho ai, đặc biệt là không có ích cho bạn.

Vì vậy, chúng ta hãy bắt đầu hành trình và vạch ra lộ trình đi đến tự do tài chính. Hãy để niềm hứng khởi của tương lai làm nhiên liệu cho bạn!

Chương 3

ĐỘNG LỰC ĐẰNG SAU MỌI QUYẾT ĐỊNH

Anthony Robbins

"Tâm trí cũng có tâm trí của riêng nó."

- NGẠN NGỮ

Một người bạn tốt của tôi, tạm gọi là Jason, đã cho phép tôi kể câu chuyện "tàu lượn siêu tốc" của anh với hy vọng nó sẽ có ích cho bạn.

Jason đã từng và hiện tại vẫn là một người cực kỳ thông minh. Vào đầu những năm 2000, anh đã gây dựng một công ty quảng cáo cực kỳ thành công từ con số không. Anh vô cùng tự hào về những gì mình tạo dựng được, và với tư cách là người lãnh đạo công ty, anh rất rõ ràng về tầm nhìn và năng lực của mình. Nói cách khác, anh có một "sự chắc chắn" rất lớn với tư cách là thuyền trưởng của con tàu, và đội ngũ nhân viên vô cùng tin tưởng ở anh. Năm 2004, Jason bán công ty với giá khoảng 125 triệu đô-la, một minh chứng cho sự nhạy bén và kỹ năng kinh doanh của anh. Khi đó anh

chỉ mới bốn mươi tuổi. Đúng là sau thương vụ đó anh đã vô cùng giàu có, nhưng việc mua bán này có ý nghĩa hơn nhiều đối với Jason. Anh đã đè bẹp đối thủ, cán vạch đích và chứng minh cho bản thân (cũng như cho người khác) rằng anh thật sự là một nhân vật đặc biệt như anh đã luôn thể hiện. Không lâu sau đó, Jason chuyển từ New York đến Las Vegas, một thành phố dường như được "thiết kế riêng" cho một siêu tỷ phú trẻ tuổi. Ở bất cứ nơi nào anh đến, mọi người đều trải thảm đỏ chào đón, và Jason cảm thấy mình đã lên "tới đỉnh".

Không bao lâu sau, máu kinh doanh của Jason lại trỗi dậy và anh quyết định thử sức trong lĩnh vực bất động sản. Nhưng thay vì khởi đầu nhẹ nhàng bằng một vài ngôi nhà, Jason lại quyết định "chơi lớn" và phát triển không phải một, cũng chẳng phải hai, mà là ba tòa tháp chung cư cao cấp sang trọng ngay trên Đại lộ Las Vegas. Trong suy nghĩ của Jason, việc anh chưa bao giờ kinh doanh bất động sản không phải là vấn đề. Anh là một "ông trùm", và các ông trùm luôn thành công, phải không nào?

Trong vòng mười hai tháng, quá trình phát triển diễn ra

suôn sẻ và những căn hộ không-cần-xuống-tiền[1] của anh được bán rất nhanh. Những bữa tiệc ra mắt dự án được tổ chức hoành tráng quy tụ nhiều nhân vật nổi tiếng hạng A, những người đã chi hàng triệu đô-la để mua các căn hộ thông tầng. Lúc đó là năm 2006, nền kinh tế đang trên đà nhảy vọt kéo theo giá trị tài sản ròng của Jason cũng tăng lên đến khoảng 800 triệu đô-la... trên giấy tờ.

---

[1] *Từ gốc là "no-money-down", một chiến lược được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực đầu tư bất động sản, không đòi hỏi người đầu tư phải dùng tiền của mình mà có thể vay ngân hàng hoặc vay từ các nguồn do chủ đầu tư hoặc bên môi giới đề xuất.*

Jason và tôi tình cờ gặp nhau tại một trong những sự kiện của tôi. Tôi còn nhớ tôi đã ngồi xuống khuyên anh hãy đa dạng hóa tài sản và tiến hành các bước để tự bảo vệ mình. Đáng tiếc, anh không mấy để tâm đến lời khuyên của tôi mà chỉ hào hứng chào bán cho tôi một căn hộ "sẽ chỉ tăng giá trị chứ không thể bị giảm".

"Hãy giữ lại một ít tiền. Hãy để dành một khoản phòng khi khó khăn. Đừng bỏ tất cả trứng vào một rổ." Tôi nói hết lời nhưng Jason vẫn không nghe lọt câu nào. Rõ ràng anh đang

bị "say" - không phải say rượu hay say thuốc mà là say cảm giác được thỏa mãn nhu cầu cảm xúc của mình. Jason cảm thấy mình bất bại. Anh chính là người đang ngày càng gần hơn với mốc một tỷ đô-la - một cột mốc cực kỳ quan trọng đánh dấu việc anh đã chạm đến mục tiêu tối thượng của mình. Anh chia sẻ: "Mỗi ngày đều tràn ngập cảm giác phấn khích tuyệt diệu: những lựa chọn mới, trải nghiệm mới, những mối quan hệ đẳng cấp mới, thương vụ mới, cơ hội mới để phát triển và bành trướng".

Có lẽ bạn đoán được cái kết của câu chuyện này. Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 đã tàn phá thị trường bất động sản Las Vegas nhiều hơn bất kỳ thành phố nào khác ở Mỹ. Đến năm 2010, 65% bất động sản có giá trị thấp hơn khoản nợ mà người ta đã vay để mua chúng. Đây là một bước hụt chân ở mức độ thảm họa. Cuộc suy thoái toàn cầu đã dí gần như tất cả người mua nhà của jason chạy mất dép, để lại cho anh những tòa tháp trống đang được xây dựng. Giá trị tài sản của Jason lúc này bị âm 500 triệu đô-la. Đúng vậy. Anh nợ khoảng nửa tỷ đô-la ở các ngân hàng khác nhau và họ đang lởn vởn quanh anh như những con cá mập điên cuồng.

Tôi chia sẻ câu chuyện này không chỉ vì đó là một minh chứng đau lòng cho tầm quan trọng của việc đa dạng hóa đầu tư. Có rất nhiều câu chuyện tương tự. Quan trọng hơn, đây là câu chuyện về cách bộ não của chúng ta vận hành và làm thế nào nhu cầu cảm xúc có thể khiến chúng ta chệch khỏi con đường của sự khôn ngoan - con đường dẫn đến tự do tài chính. Như Jason có thể xác nhận, bây giờ nhìn lại anh mới thấy rõ nhu cầu cảm xúc đã tước đi năng lực quyết định sáng suốt của một doanh nhân tài giỏi như thế nào. Người ta có thể dễ dàng cho rằng câu chuyện của Jason là một ví dụ về lòng tham mù quáng, nhưng tôi đảm bảo với bạn tâm trí con người, bao gồm cả tâm trí của bạn và của tôi, phức tạp hơn thế nhiều. Nếu không hiểu nhu cầu cảm xúc của mình hoạt động như thế nào, chúng ta sẽ luôn phải ngồi ở hàng ghế sau trong suốt hành trình, không bao giờ được thật sự cầm lái con tàu cuộc đời mình.

PHẦN MỀM CỦA BẠN ĐƯỢC LẬP TRÌNH CỨNG

Tôi đã thực hiện sứ mệnh giúp đỡ mọi người thay đổi cuộc sống được gần bốn mươi năm. Trong quãng thời gian đó, tôi có vinh dự được làm việc với hơn bốn triệu người trong các

sự kiện trực tiếp trên toàn cầu. Bức tranh nhân loại mà tôi đã trải nghiệm và tiếp xúc vừa có cả chiều sâu lẫn chiều rộng. Từ các tổng thống đến các vận động viên chuyên nghiệp và những bà mẹ nội trợ. Từ những người khổng lồ trong các ngành công nghiệp đến những thiếu niên sống trong các khu nhà thuộc dự án xóa đói giảm nghèo. Vị trí đặc biệt đó cho phép tôi nhìn thấy những khuôn mẫu hành vi của con người, thứ vượt qua tuổi tác, địa lý, văn hóa và địa vị kinh tế xã hội. Nói một cách đơn giản, con người chúng ta đều đang chạy cùng một phần mềm. Chắc chắn, mỗi người chúng ta đều có những khát vọng và câu chuyện riêng của mình, nhưng điều thúc đẩy mọi người, điều khiến mọi người hành động, điều kêu gọi mọi người, chỉ đơn giản là nỗ lực của bộ não nhằm đáp ứng một hoặc vài nhu cầu trong "Sáu nhu cầu của con người". Peter Mallouk, người bạn của tôi kiêm đồng tác giả quyển sách này, cho biết anh thường xuyên đề cập đến những nhu cầu này khi giúp khách hàng ngẫm nghĩ về những gì có thể thật sự thúc đẩy họ và quá trình ra quyết định của họ.

"Sáu nhu cầu của con người" này là những gì tạo ra khuynh

hướng hành động nhất định của chúng ta. Chúng mang tính phổ quát và có vai trò như nguồn cung cấp năng lượng cho mọi hành động, cảm giác không cưỡng lại được thứ gì đó và thậm chí cả những thói nghiện của chúng ta. Chúng có thể là một sức mạnh tốt lành nhưng cũng có thể là một sức mạnh hủy diệt. Tất cả chúng ta đều có sáu nhu cầu như nhau nhưng với cấp độ ưu tiên khác nhau.

Chúng ta cũng tìm cách đáp ứng các nhu cầu này theo những cách hoàn toàn khác nhau. Và việc bạn đáp ứng những nhu cầu đó tốt đến mức nào sẽ là yếu tố then chốt quyết định bạn có sống một cuộc đời viên mãn hay không.

Tôi hy vọng chương này sẽ giúp bạn nhận thức mô hình đơn giản nhưng có tác động mạnh mẽ này, để từ đó bạn có thể nhận ra những nhu cầu nào đang được bạn ưu tiên và liệu bạn có đáp ứng chúng theo những cách hiệu quả hay không. Bạn cũng sẽ khám phá ra hành trình theo đuổi tự do tài chính của bạn sẽ được hỗ trợ hoặc bị cản trở như thế nào bởi sáu nhu cầu này.

CÓ NHỮNG NGƯỜI NGHÈO TỚI MỨC HỌ CHỈ MUỐN TIỀN

Có thể bạn đang thắc mắc: “Nhu cầu cảm xúc của tôi thì liên quan gì đến tự do tài chính? Hãy tiếp tục kiếm tiền nào!”. Hãy để tôi hỏi bạn điều này: Chính xác thì tại sao bạn phải cố gắng làm giàu? Tất cả chúng ta đều có thể đồng ý rằng vấn đề không phải là tích lũy những tờ giấy in hình các vị tổng thống đã khuất. Có phải bạn đang muốn tìm cảm giác chắc chắn và an toàn? Bạn có khao khát được tự do làm những gì bạn muốn vào lúc bạn muốn? Bạn có đang theo đuổi sự giàu có để cảm thấy mình đặc biệt hoặc duy nhất không? Hay bạn đang tìm kiếm cảm giác cống hiến – để giúp đỡ những người cần giúp đỡ và tạo ra tác động lâu dài? Có thể bạn muốn tất cả những điều trên.

Đó là tất cả những cảm xúc mà bạn tìm kiếm, những cảm xúc được thúc đẩy bởi nhu cầu.

Để cảm thấy thành công trong hành trình đến với tự do tài chính, bạn phải hiểu thêm một chút về cách phần mềm của chúng ta thật sự hoạt động và lý tưởng nhất là thiết lập các mã sao cho bạn có thể chiến thắng! Khi chúng ta điểm qua sáu nhu cầu con người trong phần dưới đây, tôi sẽ chia sẻ một vài câu chuyện ngắn có thật mà tôi góp nhặt từ kinh

nghiệm làm việc với nhiều người trong lĩnh vực tài chính cá nhân. Các tình huống khác nhau này cho thấy nhu cầu của con người đang thúc đẩy các quyết định tài chính của họ như thế nào – theo hướng tích cực hoặc tiêu cực.

CÁC NHU CẦU CỦA BẠN

Nhu cầu #1: Cảm giác chắc chắn

"Tôi không biết điều gì là chắc chắn, nhưng việc nhìn thấy những vì sao khiến tôi mơ mộng."

VINCENT VAN GOGH

Nhu cầu về sự chắc chắn có lẽ là cơ chế sinh tồn bám rễ sâu nhất trong bộ não con người. Tự bảo tồn là nền tảng cho hệ thống vận hành của chúng ta, và tránh những rủi ro không cần thiết là "ưu tiên hàng đầu" trong phần mềm đã qua hàng triệu năm tiến hóa của chúng ta. Tuy nhiên, khi nói đến đầu tư, chấp nhận rủi ro là một phần cố hữu của trò chơi, vì vậy bạn có thể thấy nhu cầu quá mức về sự chắc chắn có thể khiến bạn đưa ra những lựa chọn tồi (ví dụ như giấu tiền tiết kiệm ở dưới gối, bán toàn bộ cổ phiếu khi mới nhìn

thấy dấu hiệu biến động đầu tiên).

Khi sự chắc chắn đóng vai trò người lái xe trong hành trình đến với tự do tài chính, bàn tay của nó có thể siết vô-lăng hơi chặt. Nỗi thôi thúc né tránh mọi rủi ro có thể bị đẩy đi quá xa và thật sự tổn hại đến cơ hội thành công của bạn. Nhưng với sự cân bằng và bối cảnh phù hợp, sự chắc chắn có thể làm thay đổi cuộc chơi. Một khi chắc chắn về cách thị trường hoạt động và biết chính xác cần làm gì để tiếp tục hành trình, bạn sẽ trải nghiệm tự do đích thực trong cả hành trình và đích đến.

Hãy xem CẢM GIÁC CHẮC CHẮN hoạt động như thế nào trong những tình huống tài chính sau:

• Một người Mỹ thuộc thế hệ Bùng nổ dân số đã hoảng sợ rút khỏi thị trường vào năm 2009 và vẫn đang tích trữ tiền mặt với hy vọng "thời điểm tốt hơn" sẽ đến để bà quay lại thị trường. Bà đã bỏ lỡ một thị trường giá lên dài nhất trong lịch sử, và giờ đây cơ hội nghỉ hưu lâu dài của bà có nguy cơ không thành sự thật.

• Một cặp vợ chồng mới cưới đã sáng suốt lên kế hoạch cho

tương lai, tích lũy tài khoản hưu trí, dành ra một khoản tiền riêng cho con học đại học, đồng thời bảo vệ mình bằng một kế hoạch đầu tư tài chính và bất động sản. Họ cảm thấy an tâm trong khi nhiều bạn bè của họ đang tiêu xài toàn bộ số tiền kiếm được và không hề có kế hoạch gì cả.

• Một người chỉ đầu tư vào chứng chỉ tiền gửi và trái phiếu kho bạc để thỏa mãn nỗi ám ảnh của mình về “sự đảm bảo”. Trớ trêu là khi không chấp nhận rủi ro lớn hơn để có lợi nhuận cao hơn, anh gần như không có khả năng đạt được mục tiêu nghỉ hưu của mình. Nhu cầu tâm lý đã thế chỗ nhu cầu tài chính thật sự của anh.

• Một cặp vợ chồng trung lưu từ bỏ những thứ xa hoa, chi tiêu tằn tiện và tiết kiệm 25% thu nhập hằng năm kể từ khi họ bắt đầu đi làm (người chồng chọn làm việc cho chính phủ để đảm bảo lương hưu). Bây giờ, khi nghỉ hưu, họ có một danh mục đầu tư từ quỹ hưu trí trị giá bảy con số.

• Một cặp vợ chồng sở hữu nhiều hơn những gì họ có thể chi tiêu khi nghỉ hưu, nhưng họ không đi nghỉ mát, không chọn mua ly cà phê đắt tiền hoặc thuê một chiếc xe sang trọng

mà họ luôn mong muốn. Điều trớ trêu là họ sẽ để lại tất cả cho con cái của mình, và bọn trẻ thì rất sẵn sàng chi tiêu phóng khoáng!

Vì vậy, đây là câu hỏi của tôi dành cho bạn: Làm thế nào để có sự chắc chắn trong hành trình đến với tự do tài chính của bạn? Bạn đang chắc chắn ở mức độ vừa đủ, chưa đủ, hay quá nhiều?

Lời khuyên: Mặc dù nhu cầu về sự chắc chắn là lành mạnh khi ở một "liều lượng" phù hợp, nếu để nhu cầu tâm lý này kiểm soát bạn thì bạn sẽ nhanh chóng bị tê liệt, bởi vì điều duy nhất chắc chắn là cuộc sống không có gì chắc chắn cả.

Nhu cầu #2: Trải nghiệm sự đa dạng

"Sự đa dạng là gia vị không thể thiếu của cuộc sống, nó làm cuộc sống ngát hương."

WILLIAM COWPER

Sự đa dạng là thứ giữ cho cuộc sống thú vị! Đó cũng là thứ giúp bạn xây dựng sự mạnh mẽ về cảm xúc để có thể đối phó với bất cứ điều gì mà cuộc sống mang lại. Tính tự phát là một

khía cạnh khác của nhu cầu này, và nó có thể khơi dậy cảm giác thích thú với cuộc sống cũng như tinh thần phiêu lưu của chúng ta. Như tôi đã nói, mỗi người chúng ta đều có cả sáu nhu cầu, nhưng có thể bạn đã biết bản thân có khuynh hướng thiên về sự chắc chắn hay sự đa dạng. Bạn có phải là một người có tâm hồn du mục luôn muốn phiêu bạt đó đây? Bạn ghét các lịch trình và danh sách những việc cần làm? Hay bạn là người thích kiểm soát, luôn đòi hỏi mọi thứ phải có trật tự, có thể dự đoán được và có quy tắc rõ ràng?

Hãy xem xét nhu cầu TRẢI NGHIỆM SỰ ĐA DẠNG khi nó đóng vai trò là động lực trong các tình huống sau:

• Một người luôn muốn tìm một khoản đầu tư "hấp dẫn" mà không ai khác biết để anh ta có thể nói về nó không ngừng trong bữa tiệc tối sắp tới. Anh ta thích tìm hiểu và đọc các bài viết cho ý tưởng tiếp theo của mình.

• Một cặp vợ chồng dành rất nhiều thời gian để lập kế hoạch chi tiết cho kỳ nghỉ tiếp theo hoặc chọn nơi nghỉ dưỡng cuối tuần, nhưng lại không dành ra dù chỉ một giờ mỗi năm để lên kế hoạch tài chính cá nhân. Họ chỉ trả lãi suất trên khoản

nợ thẻ tín dụng và dành ra một số tiền tương đối nhỏ cho kế hoạch lương hưu 401(k) vì họ muốn tiêu tiền ngay bây giờ.

• Một tay cờ bạc cảm thấy luôn phải đặt khoản cược cao nhất thì mới có hy vọng đạt được tự do tài chính. Anh ta chấp nhận những rủi ro lớn không cần thiết khi vội vã đặt cược như vậy.

Lời khuyên: Nếu bạn có nhu cầu quá mức về sự đa dạng, tức là khi nhu cầu này trở thành động lực cốt lõi trong cuộc sống hằng ngày của bạn, có thể bạn sẽ thấy mình không có sự gắn kết giàu ý nghĩa với bất cứ điều gì và/hoặc bất kỳ ai.

Nhu cầu #3: Thấy bản thân quan trọng

"Điều quan trọng trong đời không phải chỉ là sự thật rằng chúng ta đang sống. Chính sự khác biệt mà chúng ta tạo ra cho cuộc sống của người khác mới quyết định cuộc sống của chúng ta quan trọng và có ý nghĩa như thế nào."

NELSON MANDELA

Tất cả chúng ta đều muốn cảm thấy mình quan trọng. Tất cả chúng ta đều cần cảm thấy mình là duy nhất. Tất cả

chúng ta đều muốn biết mình có ảnh hưởng và đang tạo ra sự khác biệt. Điều này có thể được thể hiện theo nhiều cách tốt đẹp, giống như cách đối tác hoặc bạn bè có thể khiến chúng ta cảm thấy mình đáng giá cả triệu đô-la. Nhu cầu cảm thấy mình quan trọng này có thể được thể hiện trong sứ mệnh, trong công việc chúng ta chọn hoặc danh vị mà chúng ta khao khát. Chúng ta có thể cảm thấy mình quan trọng trong vai trò một bậc cha mẹ tuyệt vời, một tri kỷ đầy yêu thương, một người bạn không thể thay thế hoặc đơn giản là một đứa con của Đấng Tạo Hóa.

Bên cạnh đó cũng có những cách dễ dàng hơn để thấy bản thân quan trọng, nhưng thường những cách này ít khi mang lại cảm giác thỏa mãn. Ví dụ dễ thấy nhất là các món đồ chúng ta chọn mua. Có người mua chiếc xe Lamborghini màu cam có tiếng động cơ vang rền cả một góc đường mỗi khi dừng đèn đỏ, có người lại mua một chiếc Toyota Prius có "ý thức xã hội" cao hơn (cả hai người đều muốn thể hiện tầm quan trọng của sự lựa chọn mà họ đưa ra và những gì lựa chọn đó nói về họ). Một số người muốn nổi bật bằng những hình xăm và vòng khuyên trên cơ thể, trong khi số

khác chọn đôi giày cao gót màu đỏ và một chiếc túi xách hàng hiệu trị giá 2.500 đô-la.

Một số người tìm kiếm cảm giác mình quan trọng theo những cách tinh vi và tiêu cực hơn, chẳng hạn như luôn tỏ ra mình gặp nhiều vấn đề hơn hoặc vấn đề nghiêm trọng hơn - đây còn được gọi là "tâm lý nạn nhân". Tôi thường nói rằng chứng nghiện lớn nhất của xã hội chúng ta không phải là nghiện những chất gây nghiện, mà là nghiện những vấn đề. Ai trong chúng ta cũng biết có những người cứ nói mãi về chuyện cuộc sống của họ tồi tệ như thế nào mà không nhìn thấy những món quà ngay trước mặt họ.

Họ thường gắn tâm lý nạn nhân của mình với cảm giác mình đáng được đối xử đặc biệt và có quyền đánh giá người khác. Các phương tiện truyền thông xã hội ngày nay càng khuếch đại những điểm độc hại này hơn bao giờ hết. Đáng buồn là nhiều người không bao giờ nhìn nhận những tổn thương của họ như một thứ gì đó có thể mang lại sức mạnh và ý nghĩa thật sự. Tất cả chúng ta đều có những vết thương, nhưng những người có sức hút nhất và mạnh mẽ nhất là những người lựa chọn tin rằng cuộc sống này diễn ra theo

cách *hỗ trợ* họ chứ không phải *chống lại* họ. Các vết thương đó không phải là danh tính của họ; chúng là nhiên liệu để họ hành động.

Điều cốt yếu ở đây là bạn cần phải cẩn thận với nhu cầu cảm thấy mình quan trọng. Cách thức chúng ta đáp ứng nhu cầu này có ảnh hưởng sâu sắc đối với cảm giác mãn nguyện về lâu dài, các mối quan hệ và thành công tài chính của chúng ta.

Hãy xem nhu cầu THẤY BẢN THÂN QUAN TRỌNG có tác động như thế nào trên con đường tài chính của những người sau đây:

• Một người đàn ông muốn trở nên khôn ngoan hơn người khác, vì vậy anh ta nhồi nhét vào đầu rất nhiều tin tức trên các phương tiện truyền thông tài chính và sau đó cố gắng trở thành một chuyên gia tư vấn chọn cổ phiếu (một hướng đi thất bại đối với hầu hết các nhà đầu tư, kể cả các chuyên gia). Anh thích kể với những người bạn trên sân golf về những khách hàng thắng đậm nhờ sự tư vấn của anh nhưng lại không tiết lộ về những ca lỗ to.

• Một người thuộc thế hệ Thiên niên kỷ lựa chọn không tham gia vào thị trường chứng khoán. Anh coi thường "những con lợn tư bản"[1] và Phố Wall, một tư tưởng khiến anh dễ lơ là sự an toàn tài chính của chính mình.

• Một người kết hợp yếu tố tâm linh với những hiểu biết của mình về tài chính và đúc kết rằng tiền là nguồn gốc của mọi điều ác (và do đó, những người có tiền cũng vậy). Cô quyết định sẽ không lo lắng về chuyện tiền bạc, nhưng thật trớ trêu khi cuối cùng tất cả những gì cô làm là lo lắng về việc không có đủ tiền. Một lưu ý nhỏ: không phải đồng tiền mà chính LÒNG THAM TIỀN mới là nguồn gốc của mọi điều xấu xa.

• Một người coi thường mọi người khác và nghĩ rằng họ là những "con cừu" bị chính phủ "chăn dắt". Anh ta chuyển toàn bộ số tiền tiết kiệm của mình thành một loại tiền được đặt tên khéo léo là tiền mã hóa bởi vì anh ta tin đó là cách để đạt được một "tương lai mà trong đó quyền lực được phân bổ đồng đều". Anh cũng không ngừng thuyết phục bạn bè tin vào điều đó.

[1] *"Capitalist pig", từ lóng, dùng để chỉ những nhà tài phiệt chỉ biết quan tâm tới tiền và lợi nhuận.*

Lời khuyên: Hãy hiểu rõ điều này: áp dụng những phương pháp tạm bợ và bất thường để thỏa mãn nhu cầu cảm thấy mình quan trọng là hoàn toàn không hiệu quả – đó là một cơn khát không gì có thể thỏa mãn được. Nhu cầu nào cũng vậy, khi được đáp ứng bằng những cách thức không lành mạnh, chúng có thể trở thành một nhà tù. Nếu không được kiểm soát, nhu cầu thấy mình quan trọng có thể biến bạn thành một kẻ tự cao tự đại, cao ngạo một cách mù quáng và ích kỷ đến mức không thể nhường nhịn dù chỉ một chút để vun đắp các mối quan hệ lâu dài.

Nhu cầu #4: Yêu thương và kết nối

"Những điều tốt đẹp nhất trên đời không thể được nhìn thấy hoặc nghe thấy, mà phải được cảm nhận bằng trái tim."

HELEN KELLER

Tình yêu là dưỡng khí của tâm hồn. Đó là những gì chúng ta

thật sự khao khát. Chúng ta được sinh ra để có một tình yêu không vị kỷ và vô điều kiện, và trực giác chúng ta biết điều này (chính vì vậy chúng ta thèm muốn những bản tình ca và các bộ phim lãng mạn). Tình yêu đó có thể đến từ một người bạn đời, một thành viên gia đình hoặc một người bạn thân. Đó cũng có thể là sức mạnh của sự kết nối - một cảm giác tinh tế khác. Cảm giác kết nối với thiên nhiên, với một câu chuyện cảm động hoặc với bài hát yêu thích có thể khiến bạn cảm thấy mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn trong thế giới này. Nhưng lẽ tất nhiên, kết nối quan trọng nhất là với chính bản thân mình. Nhận ra và đáp ứng nhu cầu của bản thân chính là sứ mệnh của bạn trong tư cách người gìn giữ linh hồn của chính mình.

Vậy nhu cầu về tình yêu và sự kết nối có liên hệ như thế nào với hành trình tài chính của chúng ta? Bạn có thể ngạc nhiên đấy...

• Hai người bạn thân thường xuyên đi mua sắm cùng nhau và mắc khoản nợ tín dụng khổng lồ vì mua sản phẩm của các thương hiệu thời trang cao cấp. Sự phụ thuộc lẫn nhau của họ tạo ra một thói quen nguy hiểm và tốn kém. Họ thậm

chí còn tự hào về tấm thẻ tín dụng màu đen quyền lực của mình vì nó khiến họ khác biệt với những người cuồng mua sắm khác. (Lưu ý: bạn có thể thấy nhu cầu thấy mình quan trọng cũng được thể hiện trong kiểu hành vi này.)

• Một cặp vợ chồng cùng nhau suy nghĩ kỹ lưỡng để lên kế hoạch đạt được tự do tài chính và tạo bất ngờ cho nhau bằng những kỳ nghỉ hoặc những món quà xa xỉ thú vị khi họ đạt được những cột mốc nhất định nào đó.

• Một người đã chọn sử dụng dịch vụ môi giới của một người bạn thời đại học và biết rằng người bạn này bán cho mình những sản phẩm tài chính để kiếm những khoản hoa hồng hậu hĩnh. Anh ta không thể chuyển sang một nhà tư vấn "được ủy thác" khác vì sợ đánh mất tình bạn.

Lời khuyên: Tình yêu là thứ chúng ta khao khát nhất và chúng ta thường tìm cách đạt được nó theo những cách thú vị nhất. Có một số người sợ được yêu chân thành và sợ phải thể hiện con người thật của mình nên họ thường chọn mối quan hệ giả danh, chẳng hạn như "bạn bè" trên mạng xã hội hoặc mối quan hệ thân mật với một người tương đối xa lạ.

Tôi gọi bốn nhu cầu đầu tiên là "nhu cầu của tính cách". Hai nhu cầu cuối cùng sẽ xuất hiện khi chúng ta tiến hóa và bắt đầu nhận ra những ước muốn sâu kín hơn của tâm hồn.

Nhu cầu #5: Phát triển

"Sự phát triển bắt đầu khi chúng ta chấp nhận điểm yếu của mình."

JEAN VANIER

Quy luật cuộc sống nói rằng nếu chúng ta không phát triển, điều đó nghĩa là chúng ta đang chết. Tự do tài chính là vô ích nếu chúng ta không cảm thấy có sự phát triển trong cuộc sống của mình. Các mối quan hệ của chúng ta cần phát triển, doanh nghiệp của chúng ta cần đi lên, đời sống tâm linh và các niềm tin của chúng ta cần được củng cố, tâm trí chúng ta cần được mở mang, và tất nhiên, sự giàu có của chúng ta cũng phải tăng lên. Và chúng ta phát triển là để có thứ gì đó có thể cho đi. Dĩ nhiên chúng ta có thể cho tiền, và chúng ta nên làm như vậy, nhưng chúng ta cũng có thể cho đi bản thân, trí tuệ, tình yêu và nhiều điều khác nữa.

Tôi muốn kể bạn nghe câu chuyện của riêng tôi. Như tôi từng kể trước đây, tôi lớn lên trong một gia đình khá nghèo. Vào dịp Lễ Tạ ơn năm tôi mười một tuổi, gia đình tôi không có đủ thức ăn để mừng lễ. Gia đình tôi ai nấy đều gầy rộc, còn cha mẹ tôi rõ ràng là đang rất căng thẳng và buồn phiền. Khi đó, một tiếng gõ cửa bất ngờ vang lên và ngay trước thềm nhà chúng tôi là một thiên thần: một người giao hàng cầm những túi đồ chứa đủ loại thực phẩm mà chúng tôi đang rất cần. Anh ấy nói đó là quà từ một người bạn. Tôi và các anh chị em rất vui mừng, nhưng lòng kiêu hãnh đã khiến cha tôi suýt từ chối món quà đó vì ông "không nhận đồ từ thiện". Người giao hàng khá cương quyết nên cha tôi phải miễn cưỡng nhận các túi hàng. Buổi tối hôm đó, chúng tôi được ăn một bữa ngon lành nhờ sự quan tâm của một người lạ. Thông điệp rất rõ ràng: nếu những người xa lạ quan tâm đến tôi, tôi cũng nên quan tâm đến những người xa lạ. Bây giờ chúng ta lướt tới năm tôi mười tám tuổi. Khi đó, tôi thấy có hai gia đình gần nơi tôi ở đang cần giúp đỡ, và tôi đã giúp họ như một sự đền đáp cho ân huệ mà tôi nhận được vào ngày Lễ Tạ ơn năm nào. Họ rất biết ơn và cứ ôm tôi mãi dù tôi đã nói với họ rằng tôi chỉ là người giao hàng.

Sau khi trao món quà cuối cùng, tôi quay lại chiếc xe tải nhỏ mượn của người quen, và tôi đã khóc. Tôi nhớ lại Lễ Tạ ơn năm tôi mười một tuổi, đó có thể là một trong những ngày tồi tệ nhất thời thơ ấu của tôi, nhưng thay vì thế, nó đã trở thành một trong những ngày tuyệt vời nhất và đã định hình để tôi hành động cho chính khoảnh khắc này. Những gì diễn ra trong cuộc sống là để mang lại lợi ích cho tôi, chứ không phải để chống lại tôi. Tôi dám cá là bạn cũng có thể nói như vậy về một khoảnh khắc nào đó trong đời mình. Vào mỗi dịp Lễ Tạ ơn, tôi lại tặng quà cho nhiều gia đình cần được giúp đỡ hơn và bắt đầu rủ bạn bè chất đầy thực phẩm và vật dụng vào những chiếc giỏ khổng lồ. Chúng tôi gọi phái đoàn của mình là "Lữ đoàn Giỏ". Ngày nay, hàng triệu người được cung cấp thực phẩm hằng năm với sự hỗ trợ từ tổ chức của tôi.

Năm 2014, tôi phát hiện chính phủ Mỹ đang cắt giảm tem phiếu thực phẩm (còn gọi là Chương trình Trợ cấp dinh dưỡng bổ sung)[1]. Việc cắt giảm này tương đương với việc tước mất hai mươi mốt bữa ăn mỗi tháng cho một gia đình bốn người. Nói cách khác, mỗi tháng, một gia đình sẽ bị

thiếu thức ăn trong một tuần, trừ khi các cá nhân, ngân hàng thực phẩm và các tổ chức phi lợi nhuận có hành động nào đó để trợ giúp. Đó chính là lúc tôi nhận ra mình cần phát triển và hào phóng hơn. Tôi hợp tác với tổ chức Feeding America để cùng hướng tới một mục tiêu lớn: "Thử thách 100 triệu bữa ăn". Bằng cách quyên góp lợi nhuận từ việc xuất bản hai quyển sách trước đó và thêm vào một khoản đóng góp của cá nhân tôi, chúng tôi đã vượt qua mục tiêu ban đầu và hiện đã thu xếp được hơn 400 triệu bữa ăn! Chúng tôi chính thức đổi tên chương trình thành "Thử thách một tỷ bữa ăn" và đang trên đường đạt được mục tiêu đầy tham vọng ấy. Đúng, đây là sự cống hiến, nhưng nói đúng hơn là một sự mở rộng - mở rộng tầm nhìn, mở rộng mục tiêu, mở rộng tấm lòng và hơn thế nữa.

---

[1] Chương trình tem phiếu thực phẩm, sau này được gọi là Chương trình Trợ cấp thực phẩm bổ sung, là một chương trình hỗ trợ của Chính phủ Mỹ dành cho người dân có thu nhập thấp để họ có thể dùng tem phiếu mua các loại thực phẩm có lợi cho sức khỏe.

Lời khuyên: Những người thành công nhất về tài chính mà tôi từng gặp có trong tay tất cả những gì họ muốn, thế nhưng niềm tin rằng họ đã "về đích", rằng không còn gì để

chinh phục nữa, đã kìm hãm sự phát triển của họ, và chắc chắn họ không thể tránh được cảm giác bất đắc ý.

Nhu cầu #6: Cống hiến

"Bạn kiếm sống bằng những gì bạn nhận được.
Bạn sống cuộc đời ý nghĩa bằng những gì bạn cho đi."

WINSTON CHURCHILL

Như tôi vừa chia sẻ, tôi tin tưởng tuyệt đối rằng bí mật của cuộc sống nằm ở sự cho đi. Người ta chỉ thật sự tìm được tinh túy của cuộc sống khi vượt ra khỏi giới hạn của chính mình. Hãy nghĩ về điều đó theo cách này: cuộc sống của bạn nằm trong những ý nghĩa mà bạn có thể tạo ra. Khi cuộc sống của bạn có ý nghĩa thì bất kể bạn có bao nhiêu tiền trong ngân hàng, tâm hồn bạn sẽ luôn được thỏa mãn. Nhưng ý nghĩa cuộc sống không đến từ việc xem mình là trung tâm, mà đến từ việc cho đi và cho đi một cách hào phóng. Cho đi thời gian, tình yêu, nguồn lực của bạn và không mong chờ bất kỳ sự đền đáp nào. Khi cái ly của bạn tuôn tràn, bạn trở thành phúc lành cho mọi người xung quanh, nhưng điều bất ngờ tuyệt vời là người nhận được phúc lành lớn nhất lại chính là

bạn!

Dưới đây là một vài câu chuyện đẹp về sức mạnh của sự CỐNG HIẾN:

• Một cặp vợ chồng cần cù làm việc và chi tiêu khôn ngoan theo đúng kế hoạch đề ra, nhờ vậy nên họ có thể thoải mái đóng góp cho nhà thờ và quỹ đại học của cháu nội, đồng thời dành thời gian để tham gia hoạt động thiện nguyện tại một bệnh viện nhi đồng ở địa phương. Quãng thời gian về hưu của họ tràn đầy ý nghĩa.

• Một gia đình bốn người ngồi lại với nhau để bàn bạc xem khoản quyên góp hằng năm của họ nên được trao đi đâu, và mỗi thành viên trong nhà đều có quyền phát biểu ý kiến. Mỗi đứa trẻ tự chịu trách nhiệm lựa chọn tổ chức từ thiện nơi chúng muốn đóng góp và phải báo cáo lại tất cả những chuyện tốt đẹp được thực hiện bằng khoản quyên góp của gia đình. Bằng cách này, họ nuôi dưỡng được tấm lòng nhân ái suốt từ thế hệ này sang thế hệ khác.

• Một ông lão quyết định sẽ hiến tặng tài sản sau khi qua đời – nhất định phải là sau khi ông ấy qua đời. Nhưng Peter đã

thuyết phục ông rằng "cho đi với bàn tay ấm áp thì tốt hơn là với bàn tay lạnh lẽo". Thế là ông bắt đầu đóng góp cho các tổ chức thiện nguyện ở địa phương và thường đến thăm họ để được tận mắt chứng kiến những thành quả do sự hào phóng của mình mang lại. Ông vô cùng xúc động và nhận ra rằng cuộc sống có thể trọn vẹn hơn nhiều khi bàn tay ta không nắm quá chặt.

Lời khuyên: Cho đi cũng là một hành vi cần được rèn luyện. Nếu hôm nay bạn không thể cho 1 xu trong số 10 xu bạn có, bạn sẽ không bao giờ cho 1.000 đô-la trong số 10.000 đô-la, hoặc 1 triệu đô-la trong số 10 triệu đô-la bạn có. Hãy bắt đầu rèn luyện thói quen này để nuôi dưỡng một tinh thần vui vẻ và hào phóng!

Jason, hãy cầm lái!

Bạn còn nhớ câu chuyện về Jason ở Las Vegas chứ? Jason có giá trị tài sản ròng âm 500 triệu đô-la đấy? Trước khi đưa ra bất kỳ đánh giá nào, chúng ta hãy xem "Sáu nhu cầu của con người" hoạt động như thế nào trong tâm trí của Jason. Jason có bị che mắt bởi nhu cầu cảm thấy mình quan trọng không?

Chắc chắn là có! Bạn không thể nghĩ ra một cách nào tốt hơn để khẳng định tầm quan trọng của bản thân bằng cách trở thành một nhà phát triển bất động sản mới nhất ở Thành phố Tội lỗi[1]. Anh đã rất chắc chắn về năng lực kinh doanh của mình sau khi bán công ty với giá tỷ đô (mặc dù hoàn toàn không đúng chỗ vì anh không hề có kinh nghiệm phát triển bất động sản). Khi có Las Vegas làm "sân nhà" mới, sự phấn khích và những thách thức khi trở thành một nhà phát triển bất động sản mới, cùng với các bữa tiệc và những sự kiện quảng cáo, Jason thỏa mãn được nhu cầu trải nghiệm sự đa dạng. Anh cũng có được sự kết nối thông qua một môi trường xã hội thịnh vượng và mối tương tác với những người mua tiềm năng.

[1] *Biệt danh của Las Vegas.*

Tôi thường thấy rằng khi có ít nhất ba nhu cầu được đáp ứng cùng một lúc, bạn có đủ các yếu tố gây nghiện (dù mang tính tích cực hay tiêu cực). Trong mỗi câu chuyện ở chương này đều có ít nhất một trong số "Sáu nhu cầu của con người" được thể hiện trọn vẹn. Tôi có thể viết cả một quyển sách về

cách những nhu cầu này tương tác với nhau và cách chúng thay đổi theo thời gian qua các giai đoạn khác nhau trong cuộc sống. Có rất nhiều ví dụ cho thấy các nhu cầu của chúng ta định hình câu chuyện của chúng ta như thế nào, nhưng đây mới là câu hỏi đáng đặt ra hơn: Các nhu cầu này hiện đang định hình câu chuyện của bạn như thế nào? Điều gì đang thúc đẩy mong muốn tự do tài chính của bạn? Những nhu cầu nào có thể đang kìm hãm bạn? Những nhu cầu nào có thể cần được ưu tiên? Những nhu cầu nào có thể cần được giảm mức độ ưu tiên?

Khi hiểu được điều gì đang thúc đẩy bạn, bạn sẽ có thể loại bỏ những rào cản do mình tự áp đặt lên bản thân và sắp xếp thứ tự ưu tiên cho các nhu cầu của mình sao cho chúng mang lại cảm giác thỏa mãn hơn và có tác động tích cực hơn. Theo kinh nghiệm sống của mình, tôi nhận thấy tự do đích thực là khi bạn vượt qua những nhu cầu cốt lõi và nỗ lực đáp ứng những nhu cầu cao hơn về sự phát triển và cống hiến. Chắc chắn những cái bẫy của sự giàu có (ô tô, nhà cửa, v.v...) có thể mang lại niềm vui trong chốc lát, nhưng khi tôi bắt đầu chinh phục một thử thách lớn hơn bản thân mình, tôi

tìm thấy một nguồn năng lượng vô hạn và nhận ra khả năng trải nghiệm niềm vui thật sự của mình ngày càng tăng lên. Khi tôi đặt mục tiêu cung cấp một tỷ bữa ăn (hiện tại là 400 triệu bữa ăn) cho những người cần được hỗ trợ, đó là một nhiệm vụ khó khăn đòi hỏi rất nhiều nỗ lực. Chuyện tương tự cũng xảy ra khi tôi cam kết cung cấp nước sạch trọn đời cho 250 ngàn người. Tôi đau lòng trước thực trạng rất nhiều trẻ em sẽ chết nếu không có sự hỗ trợ của tôi. Những mục tiêu cống hiến táo bạo này khiến tôi phải nhìn lại tình hình tài chính và các khoản đầu tư của mình dưới một góc độ mới. Chúng không chỉ là những con số trên màn hình nữa. Chúng đại diện cho một cơ hội trao tặng, trợ giúp, cung cấp thức ăn và nước sạch, v.v... Chúng là biểu hiện hữu hình của tình yêu mà tôi dành cho mọi người và lòng biết ơn sâu sắc vì có được một cuộc sống ngoài sức tưởng tượng.

Trong hành trình đến với tự do tài chính, đừng quên lý do tại sao bạn theo đuổi mục tiêu đó: bạn đang cố gắng đáp ứng những khát vọng về cảm xúc và tâm lý của mình. Tôi từng gặp rất nhiều người đạt trạng thái an toàn nhưng không tự do về mặt tài chính. Họ giàu tiền bạc nhưng nghèo tình cảm.

Họ không trải nghiệm niềm vui, sự phát triển hoặc cống hiến. Họ có nhiều của cải nhưng sống trong cảnh thiếu thốn.

Vì vậy, hiển nhiên là bạn nên nhắm đến các mục tiêu tài chính có thể đo lường được, nhưng điều cốt lõi là bạn phải xác định những cảm xúc bạn muốn trải nghiệm trong hành trình của mình (ví dụ như biết ơn, phấn khích, hào phóng, đam mê...) và quyết định rằng bạn sẽ trải nghiệm những cảm xúc đó ngay bây giờ chứ không phải tại một cột mốc được định ra bằng một con số nào đó trong tương lai.

Trong một chừng mực nào đó, tự do tài chính là một trạng thái tâm trí mà bạn có thể đạt được ngay lúc này, bất kể tình trạng tài chính của bạn đang như thế nào. Đúng vậy, bạn sẽ cần một chiến lược phù hợp (đó là nội dung phần còn lại của quyển sách này), nhưng tư duy, khao khát và ý chí kiểm soát nhu cầu cảm xúc của bạn sẽ quyết định bạn thật sự tự do đến mức nào. Giờ đây, Peter đã phác họa cho bạn thấy viễn cảnh tương lai, còn tôi đã cho bạn một cái nhìn về những mối ưu tiên trong tâm trí bạn, đã đến lúc bạn cần cân nhắc lựa chọn một đối tác để đồng hành với bạn trong hành trình này.

PHẦN II

LẬP BẢN ĐỒ HÀNH TRÌNH CỦA BẠN

Chương 4

CHỌN NGƯỜI HƯỚNG DẪN CHO HÀNH TRÌNH CỦA BẠN

Anthony Robbins

"Có bạn đồng hành tốt thì không có con đường nào quá dài."

– NGẠN NGỮ THỔ NHĨ KỲ

Đường đến tự do tài chính rất dài. Nó bắt đầu từ công việc đầu tiên của bạn – đúng, công việc làm thêm mùa hè cũng được tính – và kết thúc bằng tài sản mà bạn để lại cho con cháu. Việc bạn quyết định thực hiện hành trình này một mình hay với một nhà tư vấn hoàn toàn phụ thuộc vào bạn và nhu cầu tài chính của bạn. Tuy nhiên, mọi nhà leo núi dày dạn kinh nghiệm đều biết không nên leo lên đỉnh Everest

mà không có hướng dẫn viên đi cùng; rủi ro quá cao. Những người đam mê lập kế hoạch dài hạn, những người am hiểu, có kiến thức về thị trường và có thời gian dành cho việc đầu tư có thể sẽ chọn cách đi hành trình này một mình. Những người khác có thể quyết định tìm tới chuyên gia tư vấn vì nhiều lý do. Như chúng ta sẽ thấy, việc lựa chọn một nhà tư vấn phù hợp chính là yếu tố tạo ra sự khác biệt giữa việc lên tới đỉnh núi hay lang thang vô định quanh các khu cắm trại.

Khoảng một nửa dân số Mỹ sử dụng dịch vụ tư vấn tài chính. Có thể bạn cho rằng một người có giá trị tài sản ròng cao thì thường có hiểu biết về tài chính và đủ tự tin để tự xoay xở. Trên thực tế, giá trị tài sản ròng của một người càng cao thì họ càng có khuynh hướng tìm kiếm lời khuyên tài chính. Những người có giá trị tài sản ròng cao thường biết rằng sự hiểu biết của mình là hữu hạn. Họ cũng biết việc đầu tư quan trọng như thế nào đối với thành công tài chính lâu dài của họ.

Với kinh nghiệm làm việc với hàng ngàn gia đình có giá trị tài sản ròng cao, tôi có thể nói với bạn rằng hầu hết họ đều tin vào những điều sau:

• Họ coi trọng chuyên gia tư vấn tài chính của mình và tin rằng việc bỏ ra số tiền lớn để thuê những chuyên gia giỏi là một quyết định khôn ngoan bởi họ sẽ được lợi hơn rất nhiều.

• Họ biết tầm quan trọng của việc tránh những sai lầm nghiêm trọng trong chuyện đầu tư.

• Họ đánh giá cao cơ hội tiếp cận các khoản đầu tư mà họ không có khả năng tự đầu tư một mình.

• Họ có thể được hưởng lợi đáng kể từ những lời khuyên không liên quan đến kế hoạch đầu tư và có thói quen sử dụng dịch vụ từ các chuyên gia như luật sư, chuyên viên cố vấn và chuyên gia thuế.

• Họ quý trọng thời gian và không muốn phí thời giờ cho những việc nằm ngoài chuyên môn của mình khi có thể thuê các chuyên gia để làm những việc đó.

• Họ muốn chuyên gia tư vấn tài chính trở thành một nguồn lực riêng để hỗ trợ họ hoặc gia đình họ xử lý các vấn đề đang diễn ra.

• Họ muốn chuyên gia tư vấn tài chính cung cấp cho họ

những lời khuyên mà có thể áp dụng được trong trường hợp họ bị mất khả năng lao động hoặc qua đời.

Nhiều người chờ tới khi có một khối tài sản đáng kể rồi mới tìm ai đó giúp họ dùng khối tài sản đó để đầu tư. Đây là một sai lầm nghiêm trọng! Tại sao phải leo đến lưng chừng núi chỉ để nhận ra mình phải quay lại, trong khi ngay từ đầu bạn có thể hỏi đường một tay leo núi chuyên nghiệp đã từng nhiều lần lên đỉnh núi đó? Sớm vạch ra lộ trình tài chính sẽ giúp bạn tiết kiệm thời gian và tiền bạc về lâu dài. (Có thể bạn chưa xem bản thân là một nhà đầu tư, nhưng việc ghi nhận chức danh này như một phần trong danh tính của mình là rất quan trọng.) Đúng là lợi ích tăng dần mà một chuyên gia tư vấn mang lại không ảnh hưởng nhiều đến một người có 100.000 đô-la để đầu tư so với một người có một triệu đô-la để đầu tư, nhưng một chuyên gia tư vấn phù hợp có thể là yếu tố then chốt giúp bạn đạt được các mục tiêu tài chính cá nhân. Bạn nên trả những khoản nợ nào trước? Bạn nên dành bao nhiêu tiền cho kế hoạch nghỉ hưu của mình? Bạn nên tiết kiệm bao nhiêu để cho con cái học đại học?

Đây chỉ là một vài trong số nhiều câu hỏi mà mỗi người cần

trả lời khi bắt đầu hành trình tài chính của mình. Và đây là những câu hỏi mà các nhà tư vấn tài chính thích được trả lời.

Với những người có giá trị tài sản ròng cao, sử dụng dịch vụ của chuyên gia tư vấn tài chính thường là một quyết định dễ dàng. Những người có giá trị tài sản ròng khiêm tốn có thể sẽ dè dặt hơn trong chuyện này. Nhưng dù trong trường hợp nào đi nữa, điều tối thiểu là hãy tìm kiếm những lời khuyên *chất lượng* mà bạn cần để đưa bạn đi đúng con đường dẫn đến tự do.

ĐA SỐ CÁC CHUYÊN GIA TƯ VẤN SẼ KHIẾN BẠN THIỆT NHIỀU HƠN LỢI

"Nếu có thể, hãy giúp đỡ người khác; nếu không thể, chí ít cũng đừng gây hại cho họ."

DALAI LAMA THỨ 14

Lựa chọn sử dụng dịch vụ tư vấn tài chính là lựa chọn của bạn và chỉ của riêng bạn. Nếu bạn có ý định thuê chuyên gia tư vấn tài chính, hãy nghiên cứu tìm một nhà tư vấn có năng lực và đáng tin cậy, bởi vì tôi cho bạn biết một bí mật lớn

trong ngành dịch vụ tài chính: hầu hết các chuyên gia tư vấn đều gây hại nhiều hơn là mang lại lợi ích.

Đa số các chuyên gia tư vấn đều thuộc một trong bốn nhóm sau:

1. Họ giám hộ tiền của bạn như một phần trong hoạt động kinh doanh thông thường. ("Giám hộ" là một mỹ từ chỉ việc giữ và kiểm soát tiền của bạn. Ví dụ, Bernie Madoff[1] đã có toàn quyền giám hộ danh mục đầu tư của khách hàng.)

2. Họ là những người bán hàng trong vỏ bọc "chuyên gia tư vấn".

3. Họ sử dụng các chiến lược gây bất lợi cho việc hoàn thành những mục tiêu tài chính của khách hàng bởi vì họ đưa ra những lời khuyên mà bạn muốn nghe. Họ làm vậy dù biết nó sẽ không hiệu quả, hoặc vì chính họ cũng không biết họ đang làm gì.

4. Họ mô tả bản thân là "nhà quản lý tài sản", người có thể tư vấn cho bạn về mọi khía cạnh trong cuộc sống tài chính, nhưng thật ra họ là những "nhà quản lý tiền" muốn bán cho

bạn một danh mục quỹ đầu tư và thỉnh thoảng gặp bạn để thảo luận về sự tiến triển của nó.

---

[1] *Doanh nhân người Mỹ và là nguyên chủ tịch của sàn giao dịch chứng khoán NASDAQ. Năm 2008, ông bị bắt và bị buộc tội gian lận tài chính. Vụ gian lận liên quan đến Madoff được ước tính gây ra thiệt hại lên tới 50 tỷ đô-la tiền mặt và chứng khoán.*

Có rất nhiều điều cần tìm kiếm ở một cố vấn, nhưng nếu bạn có thể hướng đến bốn vấn đề cốt lõi là xung đột (conflict), giám hộ (custody), năng lực (competence) và khả năng tùy chỉnh (customization) - tôi gọi là 4C - bạn sẽ loại bỏ được khoảng 90% nhà tư vấn khỏi phạm vi tìm kiếm của mình. Nếu bạn cân nhắc quy tắc 4C này khi lựa chọn nhà tư vấn tài chính, nhiều khả năng là bạn sẽ tìm được một chuyên gia tư vấn có năng lực, người không "đánh cắp" tiền của bạn, không cố gắng bán cho bạn những sản phẩm của chính họ hoặc khiến bạn lạc lối.

Tiêu chí chọn chuyên gia tư vấn #1: Xung đột

"Xung đột lợi ích: Xung đột giữa lợi ích cá nhân và trách nhiệm chính thức của một người ở một vị trí được tín nhiệm."

TỪ ĐIỂN MERRIAM-WEBSTER

phiên bản dành cho sinh viên, ấn bản thứ 11

Các nhà tư vấn tài chính có nhiều cách để lừa gạt khách hàng của họ đến mức các chuyên gia đang hoạt động trong ngành cũng phải choáng váng khi nghe đến. Ngoài ngành tài chính, tôi không thấy có ngành nào khác mà người ta tìm đến chuyên gia để được giúp đỡ nhưng thường nhận lại kết cục còn tệ hơn trước đó. Nhận định này sẽ khiến một số người trong ngành "xù lông" lên, nhưng thực tế là ngành dịch vụ tài chính đang bị đứt gãy. Một phát biểu khác có thể đụng chạm một số người: nếu bạn có một nhà tư vấn điển hình thì có khi thà không có nhà tư vấn nào sẽ tốt hơn.

Lý do rất đơn giản: đa số các nhà tư vấn đều không đứng về phía bạn. Nhiều nhà tư vấn được trả nhiều tiền hơn nếu họ bán cho bạn một số sản phẩm nhất định, một số khác thì không có nghĩa vụ hành động vì lợi ích cao nhất của bạn, và một số khác nữa thì làm việc cho các công ty bán các quỹ đầu tư với "thương hiệu" riêng của họ. Nếu bạn đang rơi vào bất kỳ tình huống nào trong các trường hợp này thì đã đến

lúc tìm một nhà tư vấn mới - càng sớm càng tốt. Vì vậy, làm thế nào bạn có thể xác định nhà tư vấn của bạn có đang bị xung đột lợi ích hay không, dù anh ta có vẻ rất tử tế? Tôi sẽ phân tích vấn đề này thành ba phần nhỏ để giúp bạn dễ dàng xác định xem nhà tư vấn của mình có vượt qua các bài kiểm tra quan trọng này không.

Bài kiểm tra #1: "Bạn là chuyên gia tư vấn tài chính hay nhà môi giới?"

"Dù cho nhiều khách hàng được thuyết phục tin gì đi nữa, có một sự thật là không phải tất cả các nhà tư vấn tài chính đều quan tâm đến lợi ích tốt nhất của khách hàng khi đề xuất các phương tiện đầu tư. Họ không hành nghề theo đúng các tiêu chuẩn của một chuyên gia tư vấn ủy thác."

HIỆP HỘI CÁC NHÀ HOẠCH ĐỊNH TÀI CHÍNH CÁ NHÂN HOA KỲ

Trong mười người Mỹ thì có chín người đồng ý - trong đó có 76% hoàn toàn đồng ý - rằng khi họ nhận được lời khuyên đầu tư từ một nhà tư vấn tài chính, người đó cần phải đặt lợi ích của khách hàng lên trên hết và cần nói rõ bất kỳ xung

đột lợi ích nào có thể ảnh hưởng đến lời tư vấn của mình. Theo tôi thì điều này nghe có vẻ khá hợp lý. Nhưng trớ trêu là trong mười nhà tư vấn thì có khoảng chín người không bị yêu cầu phải hành động vì lợi ích cao nhất của khách hàng. Hơn nữa, luật pháp không tạo điều kiện để dễ dàng phân biệt các trách nhiệm khác nhau mà một nhà tư vấn tài chính phải có với bạn. Chúng ta hãy bắt đầu với một số định nghĩa để có thể phân loại các nhà tư vấn này.

Chuyên gia tư vấn đầu tư

Luật Tư vấn đầu tư của Mỹ năm 1940 định nghĩa *một nhà tư vấn đầu tư có đăng ký hành nghề* là "một người hoặc một công ty mà, để được nhận hoa hồng, sẽ tham gia vào việc cung cấp lời khuyên, đưa ra khuyến nghị, phát hành báo cáo hoặc cung cấp các phân tích về chứng khoán, một cách trực tiếp hoặc thông qua các tài liệu được công bố". Tóm lại, các nhà tư vấn đưa ra khuyến nghị và được thanh toán một khoản hoa hồng cho chuyên môn của họ.

Các nhà tư vấn đầu tư phải tuân thủ chuẩn mực của người được ủy thác. Giống như các bác sĩ hoặc các kế toán viên có

chứng nhận, nhà tư vấn đầu tư có nghĩa vụ hành động như người ủy thác của bạn, tức là họ có trách nhiệm luôn hành động vì lợi ích cao nhất của bạn. Các nhà tư vấn đầu tư cũng phải thông báo mọi xung đột lợi ích và bị cấm thực hiện các giao dịch mang lại doanh thu cao hơn cho họ hoặc công ty của họ. Bạn có thể gật đầu đồng tình và nghĩ rằng đây là lẽ thường. Tuy nhiên, tôi đảm bảo với bạn rằng nó không phải là lẽ thường đâu!

Nhà môi giới

Luật Giao dịch chứng khoán của Mỹ năm 1934 định nghĩa *nhà môi giới* là "bất kỳ người nào tham gia vào việc tạo tác động đến các giao dịch chứng khoán cho tài khoản của người khác". Công việc cơ bản của một nhà môi giới là mua và bán các khoản đầu tư. Có thể bạn cho rằng điều đó sẽ giúp bạn dễ dàng phân biệt giữa người môi giới và người được ủy thác, nhưng thực tế không đơn giản như vậy. Trên thực tế, các quy định được ban hành gần đây thậm chí còn khiến bạn gặp nhiều khó khăn hơn nữa trong việc xác định mình đang làm việc với ai. Đầu tiên, chúng ta hãy nói một chút về lịch sử.

Trước kia, các nhà môi giới phải tuân theo một thứ gọi là "chuẩn mực về sự phù hợp"; họ không có nghĩa vụ pháp lý phải hành động vì lợi ích cao nhất của bạn mà chỉ đơn giản là đưa ra lời khuyên hoặc đề xuất các giao dịch được cho là "phù hợp". Ví dụ, họ có thể bán cho bạn một sản phẩm hoặc quỹ có lợi cho túi tiền của chính họ trong khi có các phương án lựa chọn khác với chi phí thấp hơn hoặc có hiệu quả cao hơn. Và điều này hoàn toàn hợp pháp vì đó được coi là một cuộc mua bán "phù hợp". Lần cuối cùng bạn muốn một thứ chỉ đơn giản "phù hợp" là khi nào? Bạn có thể tưởng tượng mình đến một nhà hàng và chọn một bữa ăn "phù hợp" không? Hoặc hãy hình dung xem chọn một người vợ/chồng "phù hợp" là như thế nào? Bạn muốn có một lời khuyên đầu tư "phù hợp" hay một lời khuyên mang lại lợi ích cao nhất cho bạn?

Ủy ban Giao dịch và Chứng khoán Hoa Kỳ (*Securities and Exchange Commission*, viết tắt là SEC) đã cố gắng cải thiện tình hình này vào năm 2019 bằng cách đưa ra Quy định Lợi ích tối ưu (*Regulation Best Interest*, viết tắt là Reg BI). Ý tưởng đằng sau quy định này là các nhà môi giới cần tuân

thủ một chuẩn mực cao hơn khi đưa ra một số lời khuyên nhất định, vì vậy, giờ đây họ được yêu cầu phải hành động vì "lợi ích tối ưu" của khách hàng. Điều này nghe giống như định nghĩa về một người được ủy thác, vậy có phải bây giờ các nhà môi giới là người được ủy thác không? Câu trả lời chắc chắn là không. Chủ tịch SEC, Jay Clayton, đã giải thích sự khác biệt trong một cuộc phỏng vấn với trang thông tin kinh doanh và tài chính CNBC không lâu sau khi quy định mới được đưa ra:

"Nghĩa vụ của người được ủy thác là sự kết hợp của sự tận tâm và lòng trung thành. Bạn có nghĩa vụ quản lý tiền của khách hàng một cách tận tâm nhất có thể và bạn không được đặt lợi ích của mình lên trên lợi ích của khách hàng. Lợi ích cao nhất từ phía nhà môi giới cũng tương tự, nhưng chúng tôi muốn mọi người hiểu không gian của nhà tư vấn đầu tư và không gian của nhà môi giới là khác nhau - đặc biệt là khác về cách họ được thanh toán. Trong không gian của nhà tư vấn đầu tư, mọi thứ giống như một mối quan hệ lâu dài mà trong đó bạn được thanh toán tiền công theo quý, theo năm, và nhà tư vấn gần như có mối quan hệ làm ăn trọn

đời với bạn. Đó là hai mối quan hệ rất khác nhau và chúng tôi muốn phân biệt rạch ròi.”

Vấn đề là Reg BI không định nghĩa rõ ràng “lợi ích tối ưu” là gì! Vẫn còn nhiều sự mơ hồ trong cách đánh giá và thực thi quy định này, nhưng có một điều rõ ràng: “lợi ích tối ưu” mà Reg BI đề cập không giống với tiêu chuẩn pháp lý về sự tận tâm mà một nhà tư vấn ủy thác phải có.

Reg BI cho phép các công ty “cung cấp chỉ các sản phẩm độc quyền, đặt ra các giới hạn hữu hình trong danh mục sản phẩm, hoặc khuyến khích việc bán các sản phẩm đó thông qua chính sách hoa hồng của họ”. Tôi không biết bạn nghĩ thế nào, nhưng cá nhân tôi thấy điều đó không phù hợp với định nghĩa của tôi về “lợi ích tối ưu”.

Vậy đâu là sự khác biệt?

Dù khái niệm “lợi ích tối ưu” khá mơ hồ, người Mỹ vẫn có khả năng nhận ra sự rối rắm này. Trong một cuộc khảo sát gần đây về nhận thức của người Mỹ đối với các nhà tư vấn tài chính, 60% những người được khảo sát tin rằng các nhà tư vấn tài chính hành động vì lợi ích cao nhất của công ty tư

vấn thay vì lợi ích tối ưu của khách hàng.

Vậy đâu là sự khác biệt giữa các nhà tư vấn sẽ nỗ lực vì bạn và những người nỗ lực vì sếp của họ? Điểm mấu chốt là đây: nếu nhà tư vấn của bạn là một nhà tư vấn đầu tư độc lập thì người đó có nghĩa vụ của một người nhận ủy thác đối với bạn và phải tuân theo các chuẩn mực pháp lý cao nhất về việc quản lý tài sản của khách hàng. Nhưng nếu chuyên gia tư vấn của bạn là một nhà môi giới thì họ sẽ không như vậy. Một khách hàng bình thường rất khó nhận ra sự khác biệt này, bởi vì hầu hết các nhà môi giới đều hoạt động dưới các chức danh mơ hồ một cách có chủ ý như "cố vấn tài chính". Theo *Nhật báo Wall Street*, có hơn 200 tên gọi khác nhau để chỉ các nhà tư vấn tài chính, bao gồm "chuyên gia tư vấn tài chính", "chuyên viên quản lý tài sản", "cố vấn tài chính", "nhà tư vấn đầu tư" và "nhà tư vấn tài sản". Không có gì ngạc nhiên khi người Mỹ không tin tưởng các chuyên gia tư vấn tài chính! Bạn sẽ cần đặt ra một vài câu hỏi và tìm hiểu kỹ càng.

Bây giờ, có thể bạn sẽ thắc mắc tại sao các ngân hàng lớn và những nhà môi giới lại muốn tránh né tiêu chuẩn của người

nhận ủy thác. Lý do rất đơn giản: khi bán các sản phẩm độc quyền, với các hình thức hoa hồng khác nhau mà các sản phẩm này mang lại, họ thu được nhiều lợi nhuận hơn. Các công ty tài chính muốn thông báo về các dạng xung đột này – thường là trong một phần nội dung được in với cỡ chữ nhỏ ở những trang cuối của một xấp tài liệu cung cấp thông tin dày cộm – hơn là loại bỏ chúng. Nhiều nhà môi giới làm việc cho các công ty đại chúng[1] và cách làm này giúp tạo ra nhiều lợi nhuận nhất có thể cho các cổ đông của công ty.

---

[1] *Những công ty thực hiện huy động vốn rộng rãi từ công chúng thông qua việc phát hành chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu) niêm yết tại các trung tâm giao dịch chứng khoán.*

Suy cho cùng, một nhà môi giới không những không chịu trách nhiệm cho quyền lợi của khách hàng mà họ còn đang vận động hành lang để Quốc hội giữ nguyên mọi thứ theo cách đó. Hãy ghi nhớ điều này khi bạn quyết định ai là người bạn muốn tin tưởng giao vốn liếng của mình cho họ. Hãy tưởng tượng bạn trả tiền thuê một nhà tư vấn tài chính và anh ta chia khoản tiền đó với công ty của anh ta. Sau đó, công ty này chi một phần trong khoản tiền được chia đó cho

việc vận động hành lang để các nhà tư vấn của họ tư vấn cho bạn mà không cần phải ưu tiên lợi ích cao nhất của bạn. Đó chính là bức tranh tổng thể của ngành dịch vụ tài chính.

Có hơn 650.000 "chuyên gia tư vấn tài chính" ở Mỹ. Đa số họ đều là nhà môi giới. Điều đó có nghĩa là đa phần ngành dịch vụ tài chính không tuân theo tiêu chuẩn pháp lý cao nhất về việc quản lý tiền của bạn. Thật đáng sợ đúng không?

Bạn có thể tìm hiểu xem nhà tư vấn của mình có phải là một người môi giới hay không bằng cách đặt ra hai câu hỏi chủ chốt:

1. Anh/chị là nhà môi giới hay chuyên gia tư vấn đầu tư?

Câu trả lời đúng: *Chỉ là* chuyên gia tư vấn đầu tư.

2. Anh/chị có đăng ký với Ủy ban Giao dịch và Chứng khoán Hoa Kỳ (SEC) hoặc Cơ quan Quản lý ngành Tài chính (*Financial Industry Regulatory Authority*, viết tắt là FINRA)[1] không?

Câu trả lời đúng: Chỉ đăng ký với SEC, không phải cả hai (đăng ký kép) và không phải chỉ đăng ký với FINRA (chỉ là

nhà môi giới).

---

[1] *Một tổ chức phi chính phủ độc lập chuyên đưa ra và thực thi các quy tắc quản lý các công ty môi giới và đại lý môi giới đã đăng ký tại Mỹ.*

Lưu ý: Tôi không nói tất cả các nhà môi giới đều xấu. Chắc chắn không phải là như vậy. Có những nhà môi giới có đạo đức và những nhà môi giới vô đạo đức, cũng giống như có những nhà tư vấn tài chính có đạo đức và những nhà tư vấn tài chính vô đạo đức. Ý của tôi chỉ đơn giản là ít nhất thì chuyên gia mà bạn thuê phải thực hiện nghĩa vụ của người được ủy thác, đó là luôn hành động vì lợi ích cao nhất của bạn. Và sự thật là các nhà môi giới không đáp ứng được yêu cầu đó.

Bây giờ, chúng ta đã loại bỏ được khoảng 85% các tư vấn tài chính, hãy thu hẹp thêm một chút nữa.

Bài kiểm tra #2: "Bạn thật sự làm việc độc lập hay chỉ thỉnh thoảng mới làm việc độc lập?"

"Chuyên gia tư vấn kép chính là một con sói đội lốt cừu."

Cho đến lúc này, chúng ta đã chia lĩnh vực tư vấn tài chính

thành hai nhóm chính: tư vấn đầu tư độc lập và môi giới. Tuy nhiên, chúng ta cần phải tiến thêm một bước nữa để đảm bảo bạn đang làm việc với một người *luôn* hành động vì lợi ích cao nhất của bạn, chứ không phải chỉ *thỉnh thoảng*.

Không may là luật pháp nước Mỹ cho phép các chuyên gia tư vấn tài chính có thể "đăng ký kép", nghĩa là họ có thể vừa làm nhà tư vấn độc lập vừa làm nhà môi giới. Có thể bạn sẽ há hốc mồm kinh ngạc khi đọc đến đây. Làm thế nào một người có thể vừa là một nhà tư vấn tài chính độc lập, người phải tuân thủ tiêu chuẩn pháp lý cao nhất về sự tận tâm khi quản lý tài sản của khách hàng, lại vừa là một nhà môi giới, người không cần tuân thủ tiêu chuẩn đó?

Đây là một tình huống cực kỳ đáng ngại, vì nhà tư vấn này có thể trung thực nói rằng anh ta là một nhà tư vấn đầu tư và tuân thủ tiêu chuẩn của người nhận ủy thác; nhưng – và đây là một chữ "nhưng" rất lớn – cũng chính người đó có thể chuyển từ vai trò nhà tư vấn đầu tư với nghĩa vụ hành động vì lợi ích cao nhất của bạn thành một nhà môi giới không bị ràng buộc bởi trách nhiệm đó *trong cùng một cuộc nói chuyện*. Bạn đọc đúng rồi đấy. Bằng cách đăng ký kép,

một nhà tư vấn có thể hoạt động theo tiêu chuẩn của người nhận ủy thác trong tình huống này và hoạt động như một nhà môi giới để tránh tiêu chuẩn này trong một tình huống khác. Chúc bạn may mắn trong việc tìm ra khi nào anh ta đóng vai trò nào. Chuyên gia tư vấn kép chính là một con sói đội lốt cừu.

Có hai cách để xem liệu một "chuyên gia tư vấn đầu tư độc lập" có đồng thời là một nhà môi giới hay không. Cách thứ nhất là hãy trực tiếp hỏi họ. Cách thứ hai là hãy nhìn vào danh thiếp hoặc website của họ. Nếu trên đó ghi "chứng khoán được cung cấp bởi đại lý môi giới ABC", như vậy nghĩa là bạn đang làm việc với một người vừa là chuyên gia tư vấn đầu tư độc lập vừa là nhà môi giới. Nếu bạn đang làm việc với một nhà tư vấn kép, đừng ngạc nhiên nếu danh mục đầu tư của bạn chỉ toàn các khoản đầu tư có hoa hồng, niên kim có thể thay đổi hoặc quỹ độc quyền.

Điều này đưa chúng ta đến bài kiểm tra thứ ba, cũng là bài kiểm tra cuối cùng.

Bài kiểm tra #3:

“Bạn có đang rao bán các sản phẩm độc quyền của bạn không?”

“Đừng bao giờ hỏi thợ cắt tóc xem bạn có cần cắt tóc không.”

WARREN BUFFETT

Theo tôi, làm việc với các nhà tư vấn đang rao bán sản phẩm của chính họ là tình huống tồi tệ nhất đối với một nhà đầu tư. Nhà đầu tư cất công tìm kiếm một chuyên gia tư vấn độc lập nhưng cuối cùng lại gặp phải một người bán hàng trá hình. Và hãy nhớ kỹ: khi thuê một nhà môi giới nghĩa là bạn đang thuê một người bán hàng. Nếu bạn phải trả cho nhà tư vấn số tiền mà bạn vất vả kiếm được để đổi lấy lời khuyên của họ, chí ít bạn nên yêu cầu người này không được tìm cách bán cho bạn sản phẩm riêng của họ và phải tuân thủ tiêu chuẩn pháp lý cao nhất về sự tận tâm khi quản lý tiền của bạn.

Ví dụ, bạn sẽ không đến đại lý xe Honda và mong đợi một câu trả lời khách quan cho câu hỏi “Tôi nên mua xe của thương hiệu nào?”. Nhân viên bán hàng ở đó sẽ nói ngay

rằng bạn nên mua một chiếc xe hiệu Honda mà không cần bất kỳ một nghiên cứu thị trường hay phản hồi khách hàng nào cả. Tương tự, bạn không nên làm việc với một nhà tư vấn mà công ty (hoặc công ty liên kết) của anh ta có các *quỹ độc quyền* (quỹ thuộc sở hữu của công ty và đảm bảo mang lại lợi ích cho anh ta nếu anh ta bán được nó). Nếu bạn làm việc với một nhà tư vấn như vậy, đừng ngạc nhiên khi cuối cùng các quỹ này xuất hiện trong danh mục đầu tư của bạn.

Nếu bạn đang làm việc với một nhà môi giới hoặc một chuyên gia tư vấn kép, hãy dành một phút để xem lại danh mục đầu tư của bạn. Hãy xem xét những gì bạn đang sở hữu. Có khả năng bạn sẽ thấy mình sở hữu một số loại quỹ của công ty liên kết với công ty của anh ta, đôi khi dưới tên một thương hiệu khác. Hãy tự hỏi điều này: "Đây có phải là các khoản đầu tư tốt nhất đối với tôi không?". Câu trả lời chắc chắn là không. Xác suất chuyên gia tư vấn của bạn chỉ *tình cờ* làm việc cho công ty có khoản đầu tư tốt nhất trong bất kỳ hạng mục nào trong danh mục đầu tư của bạn là bao nhiêu? Thỉnh thoảng chuyện này có thể xảy ra, nhưng khả năng không cao. Nếu một chuyên gia tư vấn làm việc cho

một công ty có quỹ riêng hoặc có liên kết với một công ty có quỹ riêng, vậy thì bạn nên tìm cho mình một chuyên gia khác.

Một số nhận định của tôi về xung đột lợi ích

Tôi thường nghe mọi người nói mặc dù chuyên gia tư vấn mà họ đang làm việc cùng có xung đột lợi ích, nhưng họ thấy chuyện đó không quan trọng vì nhà tư vấn của họ là một người đáng tin cậy, hoặc vì họ từng học cùng trường đại học với nhau, hoặc vì con cái của họ là bạn cùng trường tiểu học. Nếu bạn là người có cảm giác phải "trung thành" với một chuyên gia tư vấn theo kiểu này, hãy nhớ rằng hoạt động tài chính của bạn vẫn tiếp tục ngay cả khi bạn không còn nữa. Vợ/chồng hoặc con cái của bạn sẽ nhận được những lời tư vấn tài chính như thế nào khi bạn qua đời? Trong quá trình làm công việc của một luật sư lập kế hoạch xử lý di sản, tôi đã chứng kiến nhiều trường hợp gia quyến của người quá cố bị một nhà tư vấn bán cho một khoản niên kim đắt tiền - nhà tư vấn này đã vội vã vồ lấy một khách hàng ngây thơ khi họ còn chưa kịp giải quyết xong các thủ tục về di sản! Ngoài ra, bạn có thể sống khá thọ nhưng có thể sẽ không còn tinh

tường khi tuổi già ập đến. Khi bạn và gia đình phải đối mặt với những khó khăn riêng, sẽ rất lý tưởng nếu bạn có một chuyên gia tư vấn tài chính công minh và đáng tin cậy. Warren Buffett thường nói ông thích mua một công ty có thể được điều hành bởi một kẻ ngốc, bởi vì một ngày nào đó chuyện như vậy sẽ xảy ra. Tôi khuyên bạn hãy luôn làm việc với một chuyên gia tư vấn độc lập (người không đồng thời là một nhà môi giới), bởi vì xung đột lợi ích của nhà môi giới có thể không xuất hiện vào hôm nay nhưng nó rất có thể sẽ xảy ra vào một ngày nào đó.

Tiêu chí chọn chuyên gia tư vấn #2: Khả năng tùy chỉnh

"Một trong những điều này không giống với những điều khác."

BIG BIRD, nhân vật trong loạt phim thiếu nhi *Sesame Street*

(tựa tiếng Việt: *Phố Vừng vui nhộn*)

Một trong những yếu tố quan trọng nhất của việc thiết kế danh mục đầu tư phù hợp là khả năng tùy chỉnh, nhưng đại đa số danh mục đầu tư lại được bán theo các mô hình rập

khuôn hàng loạt và chủ yếu dựa vào khả năng chấp nhận rủi ro. Các mô hình này có khả năng mở rộng dễ dàng và giúp lý giải cách các ngân hàng siêu lớn và các nhà môi giới có thể quản lý hàng ngàn tỷ đô-la tài sản như thế nào. Về cơ bản, bạn đang nhận được một trong sáu "bữa ăn giá trị" của họ. Việc điều chỉnh danh mục đầu tư cho phù hợp với tình hình cụ thể của nhà đầu tư là rất quan trọng đối với hành trình đạt được thành công tài chính cá nhân, nhưng nó đòi hỏi bạn phải nỗ lực rất nhiều. Tuy nhiên, đó là một việc đáng làm. Hãy xem một số ví dụ dưới đây để thấy việc tùy chỉnh có thể mang lại lợi ích cho bạn như thế nào.

Giả sử bạn quyết định mình cần đa dạng hóa danh mục đầu tư bằng cách chuyển một phần trong khoản đầu tư của mình sang các vị thế mới. Trong hầu hết các trường hợp, một cố vấn tài chính sẽ bán tất cả cổ phần hiện có của bạn và xây dựng một danh mục đầu tư mới theo các vị thế bạn mong muốn. Vấn đề với cách làm này là nó có thể có những tác động tiêu cực về thuế mà bạn không thể khắc phục được bằng hiệu quả hoạt động của các khoản đầu tư ở vị thế mới. Nói cách khác, khi chuyển đổi như vậy, bạn đang tự khiến

mình hao tổn một số tiền mà bạn khó có thể bù lại được.

Hãy xem một ví dụ khác. Giả sử bạn quyết định mình nên phân bổ một phần kha khá trong danh mục đầu tư của mình sang cổ phiếu ngành năng lượng. Bạn thấy cách tốt nhất để làm việc này là sử dụng một *quỹ hoán đổi danh mục* (ETF)[1] sở hữu từ ba mươi đến năm mươi công ty năng lượng lớn nhất trong nước. Tuy nhiên, bạn đã đầu tư một khoản lớn vào hai công ty năng lượng Exxon Mobil và Chevron, cả hai đều chiếm một phần lớn trong danh mục ngành năng lượng. Giá trị chứng khoán của cả hai công ty này đều đã tăng gần 100% so với khi bạn mới mua chúng lần đầu. Thay vì phải chịu một khoản thuế lớn trên thặng dư vốn[2] do bán cổ phiếu Exxon và Chevron, có thể sẽ tốt hơn nếu bạn giữ các vị thế này và giảm số lượng tương ứng trong quỹ ETF năng lượng mà bạn sẽ mua. Cách tùy chỉnh này hoàn toàn hợp lý, nhưng hầu hết các gói danh mục đầu tư được thiết kế sẵn không cho phép bạn tạo ra những thay đổi có ảnh hưởng lớn như vậy.

[1] *Tên tiếng Anh là Exchange Traded Fund, quỹ đầu tư dạng mở, được hình thành từ việc tiếp nhận, hoán đổi danh mục chứng khoán cơ cấu lấy chứng chỉ quỹ. Chứng chỉ quỹ*

hoán đổi danh mục được niêm yết và giao dịch trên hệ thống giao dịch cho chứng khoán niêm yết. Chứng chỉ quỹ liên tục được phát hành và mua lại một cách không giới hạn. Giá chứng chỉ quỹ được xác định bởi các giao dịch trong ngày và được giữ bám sát theo giá trị tài sản ròng/đơn vị quỹ.

[2] *Thuế đánh vào sự tăng giá tài sản, tức là khoản thuế này được đánh giá dựa trên chênh lệch dương giữa giá bán của tài sản và giá mua ban đầu của nó.*

Khác biệt giữa người quản lý tiền và người quản lý tài sản

Có một rủi ro mà bạn phải đối mặt khi làm việc với một người quản lý tiền, một cố vấn mà công việc duy nhất của anh ta là quản lý danh mục đầu tư của bạn, đó là anh ta không được đào tạo để nhìn nhận bạn như một cá nhân. Trải nghiệm mà đa số mọi người đều có khi làm việc với chuyên gia tư vấn tài chính là được thuyết phục mua một nhóm quỹ và gặp chuyên gia này mỗi năm một lần để xem các quỹ này hoạt động thế nào (và nghe giới thiệu về một khoản đầu tư hoặc sản phẩm mới). Cách quản lý tiền rập khuôn như vậy là không hiệu quả. Ví dụ, vào một thời điểm bất kỳ nào đó, người quản lý tiền có thể quyết định phân bổ quỹ vào lĩnh vực bất động sản. Điều đó có thể phù hợp với các khách hàng điển hình của họ, nhưng không có ý nghĩa đối với một khách hàng chuyên làm giàu bằng bất động sản. Một khách hàng

như vậy hẳn đã phân bổ vốn đầu tư cho lĩnh vực bất động sản, và khi người quản lý tiền của họ lại dành ra một phần quỹ cho lĩnh vực này, họ sẽ có nguy cơ đầu tư quá mức vào một lĩnh vực và dễ bị thiệt hại khi thị trường suy thoái đột ngột.

Những loại quyết định này có thể có ảnh hưởng đáng kể đến thành công tài chính tổng thể của bạn. Bạn nên quản lý tài chính của mình giống như cách bác sĩ đánh giá tình trạng sức khỏe của bạn: nhìn mọi thứ một cách tổng quát chứ không xem xét từng phần riêng biệt. Bằng cách xem các mảnh ghép khớp với nhau như thế nào, người quản lý tài sản của bạn có thể đưa ra các quyết định đầu tư thông minh mà trong đó họ đã cân nhắc tài sản hiện có và mục tiêu tương lai của bạn. Khi bạn có một người quản lý tài sản giỏi, danh mục đầu tư của bạn có thể trở nên đa dạng hơn so với khi bạn thuê năm, sáu người quản lý tài sản có cách làm việc rập khuôn kém hiệu quả. Có một sự khác biệt rất lớn giữa việc quản lý tiền cho nhiều khách hàng theo cùng một cách giống nhau và việc đưa ra những lời khuyên tài chính phù hợp với tình hình riêng của từng khách hàng.

Một lợi ích khác của khả năng tùy chỉnh là nó giúp bạn duy trì danh mục đầu tư khi thị trường lao dốc hoặc khi bạn rơi vào giai đoạn khó khăn. Nếu biết danh mục đầu tư của mình được điều chỉnh theo các mục tiêu cụ thể của cá nhân mình, bạn sẽ biết lý do đằng sau từng chứng khoán mà mình nắm trong tay và *tại sao* chúng lại được phân bổ trong các tài khoản khác nhau của bạn. Điều này sẽ khiến bạn cam kết hơn với danh mục đầu tư của mình và hạn chế đưa ra những lựa chọn cảm tính khi gặp trở ngại.

Tầm quan trọng của kế hoạch tài chính

Máy bay là một cỗ máy được tinh chỉnh và được tạo thành từ hàng ngàn bộ phận. Nó có thể vận hành hết sức chuẩn xác, nhưng nếu không có kế hoạch bay và sự điều chỉnh đường bay liên tục thì khả năng nó đưa bạn đến đích là rất thấp. Danh mục đầu tư chỉ là một phần trong kế hoạch tài chính của bạn. Hãy xem danh mục đầu tư là nhiên liệu cho động cơ máy bay, còn kế hoạch tài chính là công cụ bay giúp bạn luôn đi đúng hướng.

Và cũng như tọa độ của Iceland rất khác với tọa độ của

Singapore, kế hoạch tài chính của bạn phải được điều chỉnh cho phù hợp với bạn và nơi bạn muốn đến. Một kế hoạch tài chính được soạn thảo và mô tả rõ ràng sẽ định hướng cho tất cả quyết định đầu tư của bạn (bạn sẽ học cách xây dựng kế hoạch tài chính trong Chương 5). Nếu bạn thuê một chuyên gia tư vấn để làm việc cho mình thì chí ít người đó phải nắm được thông tin về các tài sản hiện tại, những khoản tiết kiệm dự kiến và những nguồn thu nhập của bạn, đồng thời phải hiểu rõ các mục tiêu tài chính của bạn trước khi đưa ra bất kỳ hướng dẫn nào về các khoản đầu tư. Mọi người đều muốn lập tức tiếp cận các khoản đầu tư, nhưng một kế hoạch rõ ràng chính là điều mấu chốt để giúp bạn đi đúng hướng.

Mặc dù kế hoạch tài chính có thể phức tạp và ở một tầm cao hơn nhiều, như nó thường như vậy tại công ty quản lý tài chính *Creative Planning* của chúng tôi, nhưng kế hoạch tài chính là điều kiện tiên quyết để một người quản lý tài sản có thể cho bạn lời khuyên hữu ích. Nếu tiền của bạn đang được quản lý mà không có bất kỳ kế hoạch tài chính nào, dù là cơ bản hay phức tạp, điều đó nghĩa là bạn đang làm việc với

một người quản lý tiền chứ không phải người quản lý tài sản, và khả năng cao là bạn sẽ khó đạt được những phúc lợi mà lẽ ra bạn có thể đạt được nếu áp dụng một cách tiếp cận thấu đáo hơn đối với hành trình tự do tài chính của mình.

Tiêu chí chọn chuyên gia tư vấn #3: Sự giám hộ

"Các công ty môi giới và tư vấn cần có người giám hộ độc lập, và lẽ ra chính phủ nên buộc tôi phải có người giám hộ độc lập. Tiền của khách hàng nên được nắm giữ bởi những người giám hộ độc lập. Nếu có các quy định đó thì có lẽ tôi đã bị bắt từ lâu. Nếu hồi đó SEC kiểm tra tôi, có lẽ họ sẽ xem xét các tài khoản giám hộ và nhận ra số tiền trong sổ sách của tôi không khớp với số tiền trong các tài khoản đó, và nhờ vậy mà họ có thể bắt tôi sớm hơn."

BERNIE MADOFF

Năm 2008, vụ bê bối Bernie Madoff gần như phủ sóng mọi phương tiện truyền thông. Madoff, người từng được xem là một trong những nhà quản lý tiền hàng đầu nước Mỹ, thừa nhận rằng khi đó ông đang vận hành một kế hoạch Ponzi lớn nhất lịch sử: ông dùng tiền thu được từ khách hàng mới

để thanh toán cho khách hàng cũ. Lý do duy nhất khiến Madoff bị lộ là ông phải đối mặt với yêu cầu rút tiền ồ ạt từ các nhà đầu tư khi thị trường xuống dốc; vì đã xài hoặc đem giấu hầu hết tiền của khách hàng từ lâu nên tại thời điểm đó, ông không có tiền để chi trả cho những yêu cầu rút tiền mới. Với sự hỗn loạn của thị trường chứng khoán năm 2008, những khoản tiền gửi mới không thể theo kịp nhu cầu rút tiền của các khách hàng cũ. Khi không còn xoay được nguồn tiền mới nữa, Madoff đành phải thú nhận về vụ gian lận tài chính lớn nhất trong lịch sử.

Những gì Bernie Madoff đã làm thật đáng khinh bỉ. Ông ta không chỉ ăn cắp tiền của những đại gia siêu giàu và các nhân vật nổi tiếng, mà còn cướp đi hàng trăm triệu đô-la từ các quỹ và các tổ chức từ thiện, cũng như đẩy những chủ doanh nghiệp nỗ lực làm ăn đến cảnh phá sản. Nhiều khách hàng cũ của Madoff buộc phải bán nhà và đồ đạc. Nhiều tổ chức từ thiện nổi tiếng bị mất gần hết tiền và một số thậm chí còn buộc phải đóng cửa. René-Thierry Magon de la Villehuchet, một doanh nhân giàu có từng giới thiệu khách hàng cho Madoff, đã tự sát vì không chịu nổi cảm giác hổ

thẹn khi nghĩ rằng mình đã tiếp tay cho kẻ lừa đảo. Trong số những khách hàng của tôi có người từng là nạn nhân của vụ lừa đảo này, và tôi rất vui khi thấy họ có thể lấy lại phần lớn các khoản đầu tư nhờ sự hỗ trợ của người nhận ủy thác phá sản[1] có trách nhiệm giám sát quá trình đền bù.

---

[1] Người do quan tòa xử phá sản chỉ định, với sự đồng ý của các chủ nợ, quản lý các vụ việc của bên nợ phá sản.

Sự kiện này trở thành một cơn sốt trên các phương tiện truyền thông, chủ yếu vì quy mô lớn của vụ lừa đảo, nhưng đồng thời cũng vì Madoff không phải là người quản lý tiền duy nhất ăn cắp tiền của khách hàng. Có thể lúc này bạn đang nghĩ "Nhưng đó là chuyện xảy ra hơn mười năm trước. Dạo này không có tin tức nào nói về chuyện tương tự như vậy". Bạn có thể đúng, nhưng các kế hoạch Ponzi thường chỉ bị đưa ra ánh sáng vào các đợt suy thoái thị trường, như khi thị trường lao dốc vào năm 2008-2009. Lý do không phải vì những thời kỳ đó có nhiều kẻ gian hơn, mà vì vào những lúc như vậy, họ dễ bị bắt hơn do không thể đáp ứng nhu cầu rút tiền ngày càng tăng giữa một thị trường đang

suy giảm. Hay nói như Warren Buffett: “Khi thủy triều rút mới thấy được ai đang tắm truồng”.

Một số người trong giới truyền thông đổ lỗi cho các nhà đầu tư vì đã không điều tra chuyên gia tư vấn mà họ chọn làm việc cùng. Nhưng làm sao một nhà đầu tư có thể biết được Bernie Madoff đang làm gì? Nếu kiểm tra lý lịch, người ta sẽ chỉ thấy người đàn ông này là thành viên của nhiều câu lạc bộ độc quyền, làm việc trong hội đồng quản trị của nhiều tổ chức từ thiện và bệnh viện, cũng như tích cực tham gia các hoạt động trong cộng đồng tôn giáo của mình. Ông ta đã tặng hàng triệu đô-la cho các tổ chức từ thiện khác nhau, và trong số khách hàng của ông ta có nhiều nhà đầu tư sành sỏi nhất thế giới. Madoff thậm chí từng là chủ tịch của sàn giao dịch chứng khoán Mỹ NASDAQ. Song, vẫn có những dấu hiệu báo động. Các quỹ của Madoff được kiểm toán bởi chỉ một kế toán viên và hai trợ lý. Lợi nhuận đầu tư của ông ta tăng khoảng 10% mỗi năm, không giống với những gì thường thấy về lợi nhuận trong thực tế. Nhưng dù sao đi nữa, người ta vẫn đổ lỗi cho các nhà đầu tư.

Bài học thật sự mà chúng ta có thể rút ra từ vụ Bernie

Madoff có liên quan đến quyền giám hộ. Khi một nhà đầu tư nói chuyện với cố vấn tài chính của mình, một trong những câu hỏi hàng đầu mà nhà đầu tư nên hỏi là "Ai có quyền giám hộ tiền của tôi?". Các khách hàng của Madoff viết ngân phiếu cho quỹ Madoff Investments và tiền được gửi vào tài khoản của Madoff Investments, điều đó nghĩa là Madoff có quyền giám hộ *tất cả* tài sản của khách hàng. Nếu ông ta rút hết tiền trong tài khoản của một nhà đầu tư và chuyển số tiền đó cho một nhà đầu tư khác đang thực hiện việc rút tiền, các nhà đầu tư không có cách nào biết được số tiền đó đã được chuyển qua lại giữa các tài khoản. Các khách hàng của Madoff nhận được những báo cáo ngụy tạo (do chính công ty ông ta tạo ra) cho thấy lợi nhuận tăng hằng tháng và không hề giống những gì thật sự có trong tài khoản của họ.

Để tránh một cơn ác mộng tài chính như thế này, cách lý tưởng để làm việc với một nhà tư vấn là hãy tách biệt tài sản với lời khuyên. Ví dụ, hãy chọn thuê nhà tư vấn mở tài khoản cho bạn tại một công ty môi giới quốc gia. Sau đó, bạn có thể ký một thỏa thuận ủy quyền hạn chế cho phép nhà tư vấn có

quyền thực hiện giao dịch và chỉ thanh toán thông qua tài khoản nói trên. Nhà tư vấn không có quyền thực hiện bất kỳ lệnh rút tiền nào khác. Hơn nữa, khi nhà tư vấn cung cấp báo cáo cho bạn, bạn cũng nên yêu cầu một bản báo cáo độc lập từ công ty môi giới.

Hàng ngàn nhà quản lý đầu tư trên khắp nước Mỹ đang tư vấn cho khách hàng theo cách này. Do đó, bạn không cần phải ủy thác tài chính cho bất kỳ ai khăng khăng muốn giám hộ các tài sản có thể đầu tư của bạn. Trên thực tế, một số loại hình đầu tư đòi hỏi bạn phải từ bỏ quyền giám hộ tiền của mình, chẳng hạn như một số quỹ đầu cơ, quỹ cổ phần tư nhân và quỹ bất động sản. Nếu bạn không có khả năng thẩm định kỹ càng các quỹ này, hãy tự hỏi bạn có thật sự cần loại hình đầu tư này không. Đối với những người có khối tài sản đáng kể, những lựa chọn này có thể rất hấp dẫn. Khi đọc tới Chương 10, bạn sẽ thấy tôi ưa chuộng nhiều khoản đầu tư trong số đó - cá nhân tôi đầu tư vào chúng và chúng tôi sử dụng chúng khi thích hợp cho các khách hàng của *Creative Planning*. Tuy nhiên, khi thẩm định các loại hình đầu tư này cho bản thân hoặc cho khách hàng, chúng tôi luôn thận

trọng hết mức có thể, đặc biệt là khi so sánh với các tài sản được giao dịch đại chúng. Không ít khách hàng mang đến cho tôi một "thỏa thuận" và nói rằng anh ta đồng ý giao toàn quyền giám hộ vì người điều hành khoản đầu tư đó sinh hoạt trong cùng một cộng đồng tôn giáo với anh ta, cùng thuộc một nhóm dân tộc hoặc tương tự. Điều đó không có ý nghĩa gì cả. Trên thực tế, hầu hết các kế hoạch Ponzi đều là những trò lừa đảo dựa trên sự thân tình mà trong đó người chủ mưu dụ dỗ những người có mối quan hệ gần gũi với chính mình, như Madoff đã làm.

Nếu bạn không muốn ai đó có thể lấy cắp tiền của mình thì đừng đưa nó cho họ. Đơn giản vậy thôi.

Tiêu chí chọn chuyên gia tư vấn #4: Năng lực

"Đừng bao giờ gán điều gì đó là hiểm ác khi nó chỉ đơn giản là hậu quả của sự kém cỏi."

NAPOLEON BONAPARTE

Đến lúc này, chúng ta đã đánh giá các chuyên gia tư vấn tài chính theo các tiêu chí như xung đột lợi ích, khả năng tùy

chỉnh và quyền giám hộ tài sản. Chúng ta đã loại được nhiều nhà tư vấn dựa vào các bộ lọc này, và bây giờ chúng ta có thể tiếp tục với hàng ngàn nhà tư vấn độc lập, những người đáp ứng tất cả điều kiện mà chúng ta đã đề cập. Họ là những người nhận ủy thác chân chính: họ không bán sản phẩm của riêng mình và không đòi quyền giám hộ tài sản của bạn - nhưng họ vẫn cần được đánh giá về mặt năng lực. Một nhà tư vấn tài chính có thể có những ý định tốt đẹp nhất, nhưng nếu không đủ năng lực thì họ khó có thể hỗ trợ bạn đạt được các mục tiêu tài chính dài hạn mà bạn đề ra.

Lĩnh vực tư vấn tài chính khá khác với các ngành nghề khác như y học, luật, kỹ thuật và giáo dục. Các bác sĩ phải tốt nghiệp trường y, luật sư tốt nghiệp đại học luật, kỹ sư phải có bằng kỹ sư và giáo viên phải có bằng sư phạm. Trong khi đó, hầu hết các chuyên gia tư vấn tài chính - theo ước tính của tôi là hơn 95% - không được đào tạo ở trình độ tương đương đại học về kỹ năng lập kế hoạch tài chính hoặc quản lý đầu tư. Cách nay không lâu, các trường đại học thậm chí còn không có chương trình đào tạo về lĩnh vực này. Một số nhà tư vấn tài chính còn chưa tốt nghiệp đại học và họ chỉ

học mọi thứ từ kinh nghiệm làm việc thực tế. Vậy bạn làm thế nào để xác định được một nhà tư vấn có năng lực phù hợp?

Một trong những cách để xác định một nhà tư vấn có năng lực là tìm xem những thông tin xác thực có ý nghĩa. Một nhà tư vấn có thể có cả núi danh hiệu hoặc chứng chỉ ấn tượng đằng sau tên của họ[1], nhưng hầu hết đều vô nghĩa. Chỉ có một số ít chứng chỉ thật sự "có trọng lượng" trong ngành. Ở Mỹ, nếu vấn đề của bạn có liên quan đến việc lập kế hoạch tài chính cá nhân, hãy đảm bảo bạn đang làm việc với một chuyên gia có *Chứng chỉ Hoạch định Tài chính* (*Certified Financial Planner™*, viết tắt là CFP®). Nếu cần được tư vấn về thuế, bạn nên làm việc với một chuyên gia có *Chứng chỉ Kiểm toán viên* (*Certified Public Accountant*, viết tắt là CPA). Để đạt được những chứng chỉ này, nhà tư vấn phải đáp ứng các yêu cầu cụ thể về trình độ chuyên môn, vượt qua một kỳ thi đánh giá toàn diện và thỏa mãn các yêu cầu về kinh nghiệm làm việc trong ngành. Nếu vấn đề cần tư vấn có liên quan đến pháp lý hoặc kế hoạch xử lý di sản thì bạn nên tìm một nhà tư vấn có bằng luật.

[1] *Cơ quan Quản lý ngành Tài chính Hoa Kỳ (FINRA), nơi quản lý các nhà môi giới, đã theo dõi và ghi nhận gần 200 danh hiệu!*

Tại *Creative Planning*, chúng tôi biết rằng hiếm khi có một nhà tư vấn nào đáp ứng mọi yêu cầu, vì vậy, chúng tôi tập hợp một nhóm các chuyên gia có những chứng chỉ cần thiết để đủ năng lực mang đến cho khách hàng những lời khuyên phù hợp. Bạn nên đảm bảo nhóm cố vấn của bạn cũng có những chứng chỉ này. Ngoài ra, còn có một số chức danh chuyên môn như *Chuyên viên Phân tích Tài chính* (*Chartered Financial Analyst*, viết tắt là CFA) hoặc các chức danh, chứng chỉ khác liên quan đến lĩnh vực bảo hiểm mà bạn có thể thấy khi xem xét các chiến lược đầu tư chuyên biệt hoặc các dịch vụ bảo hiểm, còn lại phần lớn các chức danh hoặc danh hiệu khác thì bạn hoàn toàn có thể không cần bận tâm.

Cần lưu ý là bất kỳ chức danh hay chứng chỉ nào cũng không thể bảo chứng cho việc bạn sẽ nhận được những lời khuyên tốt nhất có thể - giống như bạn không thể xác định ai là bác sĩ giỏi nếu chỉ dựa trên một thông tin là anh ta tốt nghiệp trường y. Tuy nhiên, ít nhất thì việc đó chứng tỏ anh ta đã

được đào tạo và có đủ năng lực chuyên môn – đây là điều tối thiểu mà bạn nên yêu cầu ở bất kỳ nhà tư vấn nào.

Nhưng chuyên gia tư vấn này có phù hợp với bạn không?

Một nhà tư vấn độc lập có thể không có xung đột lợi ích, có khả năng xây dựng danh mục đầu tư tùy chỉnh theo nhu cầu của khách hàng, không yêu cầu quyền giám hộ tài sản của bạn, có Chứng chỉ Hoạch định Tài chính, nhưng vẫn không phù hợp với bạn. Trước tiên, hãy chắc chắn rằng chuyên gia tư vấn mà bạn chọn có kinh nghiệm làm việc với những người giống như bạn. Ví dụ, nếu bạn phải phẫu thuật tim, bạn sẽ muốn tìm đến một bác sĩ luôn phẫu thuật tim thành công. Nếu bị buộc tội oan, bạn sẽ muốn có một luật sư đã từng thành công với những ca giống như của bạn. Tương tự, khi tìm kiếm chuyên gia tư vấn tài chính, hãy chọn một người có kinh nghiệm thành công với những khách hàng có hoàn cảnh như bạn. Nếu bạn mới bắt đầu làm quen với việc thuê chuyên gia tư vấn tài chính, hãy tìm một nhà tư vấn chuyên làm việc với các khách hàng trong giai đoạn đầu của hành trình tài chính. Nếu bạn có giá trị tài sản ròng cao, hãy chọn một nhà tư vấn chuyên làm việc với các khách hàng có

giá trị tài sản ròng cao. Bạn không muốn phải trả giá bằng sự an toàn tài chính của mình chỉ để chuyên gia tư vấn của bạn học hỏi kinh nghiệm. Khi có vấn đề xảy ra, bạn muốn nhà tư vấn của bạn tự tin khẳng định "Tôi từng gặp tình huống này rồi. Bây giờ chúng ta sẽ giải quyết như thế này...".

Thứ hai, hãy đảm bảo những gì chuyên gia tư vấn bán cho bạn thật sự có hiệu quả. Hầu hết các nhà tư vấn đều đang bán một thứ gì đó, cho dù họ có nói rõ với khách hàng hay không. Ngay cả những cố vấn thật sự độc lập cũng thường bán một chiến lược mà họ biết mọi người muốn mua. Một số chuyên gia tư vấn tài chính thuyết phục được khách hàng bằng cách nói với họ rằng có một cách để tham gia vào đà tăng trưởng của thị trường và đảm bảo thoát ra trước khi thị trường suy thoái. Một nhà tư vấn có năng lực và đạo đức nghề nghiệp biết rằng không có phương pháp nào để làm được chuyện đó và sẽ không thuyết phục khách hàng theo cách như vậy. Trong khi đó, một nhà tư vấn có năng lực nhưng không có đạo đức nghề nghiệp cũng biết chuyện đó là bất khả thi nhưng vẫn cố gắng thuyết phục khách hàng tin vào lập luận đó hòng kiếm tiền nhanh.

Trong phần trước, tôi đã nói hầu hết các chuyên gia tư vấn đều gây hại nhiều hơn là mang lại lợi ích, sau đó tôi cung cấp cho bạn một danh sách những tiêu chuẩn để đánh giá các chuyên gia tư vấn. Giờ thì có thể bạn đang nghĩ: "Vậy thì việc tìm một nhà tư vấn có đáng không?". Theo một nghiên cứu được thực hiện cách nay không lâu, một chuyên gia tư vấn tài chính tuân thủ các nguyên tắc được nêu trong quyển sách này có thể giúp khách hàng tăng 3% tổng giá trị tài sản hiện có. Các nhà nghiên cứu thấy rằng có những năm, giá trị gia tăng không đáng kể, nhưng những năm khác thì giá trị này có thể lên đến hơn 10%, đáng chú ý nhất là trong những thời kỳ thị trường có biến động lớn. Cá nhân tôi cho rằng nghiên cứu này đã đưa ra con số quá cao so với thực tế, nhưng tôi không nghi ngờ gì về việc một nhà tư vấn đáp ứng các tiêu chí nêu trong chương này có thể mang lại cho bạn một khoản giá trị gia tăng đáng kể.

Nếu bạn cảm thấy những nguyên tắc trong quyển sách này là đúng thì hãy tìm một nhà tư vấn đáng tin cậy, một người cam kết hợp tác với bạn để lập kế hoạch cho tương lai tài chính của bạn.

Bảng 4.1

NHỮNG CHUYÊN GIA MÀ BẠN CẦN TRÁNH	**LÝ DO**
Chuyên gia môi giới	Họ không tuân theo chuẩn mực của người nhận ủy thác và không bắt buộc phải tuân thủ tiêu chuẩn pháp lý cao nhất về sự tận tâm khi quản lý tiền của bạn. Bạn xứng đáng có được những điều tốt hơn.
Chuyên gia tư vấn kép	Họ đôi khi tuân thủ chuẩn mực của người nhận ủy thác và đôi khi không. Bạn không nên làm việc với một người chỉ "đôi khi" mới tuân theo chuẩn mực pháp lý cao nhất về việc quản lý tiền của bạn.
Người yêu cầu bạn chuyển đổi toàn bộ tài khoản chịu thuế	Hành động này cho thấy sự coi thường trắng trợn đối với những hậu quả nặng nề về thuế mà ngay

của bạn thành tiền mặt để đầu tư vào dự án của họ	cả một chuyên gia quản lý tiền xuất sắc cũng khó giải quyết được.
Bất kỳ nhà tư vấn nào có sẵn vài mô hình đầu tư mẫu cho bạn lựa chọn	Hãy cẩn thận nhé cái nồi tròn, bạn sắp bị úp một cái nắp méo đấy. Bạn muốn có một nhà tư vấn có thể tạo ra một danh mục đầu tư phù hợp với nhu cầu của bạn, chứ không phải điều chỉnh danh mục đầu tư của bạn thành một mô hình dễ quản lý mà họ có sẵn.
Người chọn cổ phiếu	Không có gì sai với việc chọn cổ phiếu, nhưng "chọn cổ phiếu" không phải là lời khuyên tài chính. Nhiệm vụ của cố vấn tài chính là cung cấp cho bạn một phương án quản lý tiền phù hợp với cá nhân bạn, điều chỉnh các khoản đầu tư sao cho phù hợp với những mục tiêu mà bạn đề ra. Nếu một người

	chỉ đơn giản là chọn cổ phiếu thì họ không thật sự là một nhà tư vấn tài chính mà là một người quản lý tiền. Nếu bạn tin rằng việc chọn cổ phiếu là hiệu quả và đó là tất cả những gì bạn đang tìm kiếm thì bạn chỉ cần mua một quỹ tương hỗ chi phí thấp và tiếp tục đầu tư theo cách đó.
Nhà tư vấn hưởng hoa hồng từ việc bán các khoản đầu tư	Trong thế giới ngày nay, bạn hoàn toàn có thể mua được khoản đầu tư tốt nhất mà không cần trả thêm phí hoa hồng cho nhà tư vấn. Hãy tránh sự xung đột lợi ích.
Nhà tư vấn đưa ra đề nghị đầu tư mà không có một kế hoạch tài chính toàn diện bằng văn bản	Làm thế nào nhà tư vấn đó biết được cái gì phù hợp với bạn nếu họ không biết mọi thứ hiện đang như thế nào và bạn đang cố gắng đạt được mục tiêu gì?

Bảng 4.2

NHỮNG CHUYÊN GIA TƯ VẤN MÀ BẠN NÊN HỢP TÁC

Chuyên gia tư vấn làm việc cho một công ty tư vấn đầu tư có đăng ký (Registered Investment Advisor, viết tắt là RIA) và không phải là chuyên gia tư vấn kép.
Chuyên gia tư vấn làm việc cho một công ty tư vấn đầu tư có đăng ký và không sở hữu bất kỳ sản phẩm nào của công ty đó.
Chuyên gia tư vấn dành thời gian để tìm hiểu bạn và các mục tiêu của bạn bằng cách chuẩn bị một kế hoạch tài chính toàn diện bằng văn bản trước khi đưa ra bất kỳ đề nghị đầu tư nào cho bạn.
Chuyên gia tư vấn của một công ty có nhiều kinh nghiệm làm việc với những khách hàng như bạn.
Chuyên gia tư vấn của một công ty có khả năng điều chỉnh danh mục đầu tư phù hợp với nhu cầu của bạn.
Chuyên gia tư vấn không bao giờ tự động chuyển đổi danh mục đầu tư chịu thuế của bạn thành tiền mặt trước

khi đầu tư.
Thế giới tài chính đang thay đổi và bạn không còn phải lựa chọn giữa một công ty môi giới lớn hay một công ty tư vấn đầu tư có đăng ký nhưng lại không có nhiều kinh nghiệm. Hãy dựa vào đánh giá chung từ các nhà đầu tư khác và tìm kiếm một công ty tư vấn đầu tư có đăng ký lớn với nhiều kinh nghiệm tùy chỉnh danh mục đầu tư cho những khách hàng như bạn.

Hình 4.3

Chương 5

BỐN QUY TẮC ĐẦU TƯ

Peter Mallouk

"Mục tiêu mà không có kế hoạch thực thi thì chỉ là một ước mơ."

- ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

Chúng ta được khuyên là hãy đầu tư, nhưng chúng ta hiếm khi nói về lý do tại sao phải đầu tư. Trên thực tế, lý do đầu tư là yếu tố cực kỳ quan trọng. Nếu chúng ta đang tiết kiệm cho tương lai, vậy kiểu tương lai mà chúng ta muốn có được là như thế nào? Trong suốt sự nghiệp tư vấn tài chính của mình, tôi đã có cơ hội gặp gỡ rất nhiều cá nhân và gia đình. Theo quan sát của tôi, có một tình trạng thường xuyên xảy ra, đó là có một số người quá tập trung vào việc đạt được lợi nhuận cao nhất đến mức xao nhãng những gì quan trọng, để rồi cuối cùng các khoản đầu tư - và các mối quan hệ của họ - đều sụp đổ như tòa lâu đài trên cát. Tôi đã chứng kiến những gia đình không tin vào việc mua bảo hiểm phải gánh chịu những khó khăn không cần thiết khi người giữ vai trò

trụ cột kinh tế trong nhà đột ngột qua đời. Tôi đã thấy những cá nhân kiếm được một khối tài sản lớn nhưng rồi lại mất gần như tất cả vì tài sản của họ không được đa dạng hóa đúng cách. Tôi đã chứng kiến những người quyết định đi chệch khỏi kế hoạch của mình trong lúc hoảng loạn vì họ "tin vào bản năng", để rồi bị mất hàng trăm ngàn, thậm chí hàng triệu đô-la mà họ có thể không bao giờ lấy lại được. Trong mọi trường hợp, chỉ cần một cú sốc lớn là toàn bộ kế hoạch tài chính của họ sẽ sụp đổ, và trong nhiều trường hợp, những gì họ đã nỗ lực xây dựng cả đời cũng tiêu tán. Chúng ta hãy cùng đảm bảo rằng chuyện đó không bao giờ xảy ra với bạn.

Tôi cùng đội ngũ tuyệt vời tại *Creative Planning* đã và đang giúp hàng ngàn gia đình đảm bảo tương lai tài chính của họ. Chúng tôi làm điều này bằng cách đưa ra một kế hoạch đầu tư được điều chỉnh sao cho phù hợp với mục tiêu cụ thể mà họ muốn đạt được, thực hiện các bước cần thiết để bảo vệ họ khỏi những mất mát thê thảm và lập kế hoạch xử lý di sản để đảm bảo mong muốn của họ vẫn có thể tiếp tục được thực hiện ngay cả sau khi họ qua đời. Những gia đình này cảm

thấy yên tâm vì biết rằng họ có một nền tảng vững chắc để bảo vệ họ trước những bất ngờ không thể tránh khỏi trong cuộc sống. Họ cam kết với con đường mình đã chọn vì biết nó chắc chắn sẽ dẫn họ đến nơi họ muốn.

Khi nói đến việc lập kế hoạch đầu tư của bạn, hãy bắt đầu bằng cách tuân theo bốn quy tắc sau đây.

QUY TẮC #1: CÓ MỘT KẾ HOẠCH CỤ THỂ VÀ RÕ RÀNG

"Lên kế hoạch cho những việc khó khi chúng còn đang dễ, làm việc lớn khi nó còn đang nhỏ."

TÔN TỬ

Trước khi đầu tư dù chỉ một đô-la, bạn vẫn phải có kế hoạch, giống như trước khi nấu một bữa ăn, bạn cần có công thức để chuẩn bị tất cả các loại nguyên liệu cần thiết. Một kế hoạch không nhất thiết phải là một tấm bản đồ lộ trình dài đến 150 trang về cách bạn sẽ đầu tư như thế nào trong mỗi phút của phần đời còn lại. Một kế hoạch có thể rất đơn giản nhưng lại đóng vai trò là kim chỉ nam cho cả hành trình.

Đối với nhiều người, việc tự tin rằng họ có thể nghỉ hưu ở độ

tuổi hợp lý là mục tiêu chính, và đó là tâm điểm trong chiến lược đầu tư của họ. Tuy nhiên, đối với một số nhà đầu tư đã tích lũy khối tài sản đáng kể, nghỉ hưu có thể không phải là mối bận tâm lớn và sự đầu tư của họ có thể tập trung vào việc hiện thực hóa các mục tiêu khác – chẳng hạn như tài trợ cho tổ chức từ thiện mà họ tin tưởng hoặc giúp con cháu mình có đủ học phí đại học. Bất kể mục tiêu cụ thể của bạn là gì, tôi chưa bao giờ gặp một nhà đầu tư nào không muốn độc lập về tài chính.

Độc lập tài chính khác với nghỉ hưu. Nghỉ hưu nghĩa là bạn không còn làm việc nữa. Độc lập tài chính nghĩa là hôm nay bạn có thể thôi việc, sống theo cách bạn muốn và không bao giờ phải làm việc trong suốt quãng đời còn lại. Có rất nhiều người đã nghỉ hưu nhưng không độc lập tài chính và một ngày nào đó có thể họ lại phải làm việc.

Dù vậy, bạn vẫn có thể đã độc lập tài chính nhưng vẫn đang làm việc. Nhiều người đã đầu tư sao cho họ có thể làm việc vì muốn chứ không phải vì bắt buộc. Nếu bạn đã nghỉ hưu và độc lập về tài chính, điều đó nghĩa là danh mục đầu tư và các nguồn thu nhập của bạn đủ ổn định và đáng tin cậy để

đảm bảo bạn sẽ không bao giờ cần quay lại làm việc nữa. Cảm giác đó mới tuyệt làm sao! Vì rất nhiều người muốn đạt được mục tiêu độc lập tài chính và có lẽ bạn cũng vậy, nên chúng ta hãy bắt đầu với con đường dẫn đến mục tiêu đó. Con đường này bao gồm năm bước cơ bản: lập bảng kê giá trị tài sản ròng, xây dựng kế hoạch tài chính, chạy thử các dự phóng, theo dõi và điều chỉnh tiến trình, và lập danh mục đầu tư tùy chỉnh.

Bước 1: Lập bảng kê giá trị tài sản ròng

Bảng kê giá trị tài sản ròng chỉ đơn giản là một bảng kê thể hiện tổng tài sản và các khoản nợ phải trả của bạn. *Tài sản* của bạn là mọi thứ bạn sở hữu, có giá trị được tính bằng những gì bạn sẽ nhận được nếu bạn bán chúng ngay hôm nay. *Nợ phải trả* là tất cả những gì bạn đang nợ nếu bạn phải trả chúng ngay hôm nay. Chênh lệch giữa tài sản và nợ phải trả chính là *giá trị tài sản ròng* của bạn. Đa số mọi người đều có khuynh hướng xem xét những gì họ sở hữu chứ không phải những gì họ nợ, nhưng thật ra, những gì bạn nợ lại được cho là quan trọng hơn những gì bạn sở hữu. Với những người đang có các khoản nợ thế chấp, nợ mua xe trả góp

hoặc những khoản nợ thẻ tín dụng lớn, đây có thể là một bài tập cho việc chịu trách nhiệm với những hậu quả mà họ gây ra.

Khi tổng hợp bảng kê giá trị tài sản ròng, điều quan trọng là bạn phải xem xét tài sản nào có thể đóng góp vào mục tiêu độc lập tài chính của bạn. Ví dụ, có hai nhà đầu tư cùng hướng tới mục tiêu tích lũy đủ tài sản trước năm sáu mươi lăm tuổi để tạo ra 100.000 đô-la mỗi năm trong phần đời còn lại của mình, đã điều chỉnh theo lạm phát. Hiện tại cả hai đều đang năm mươi lăm tuổi và không có khoản nợ lớn nào. Frugal Frances có giá trị tài sản ròng một triệu đô-la: 200.000 đô-la trong ngôi nhà bà đang ở, 800.000 đô-la trong quỹ hưu trí cá nhân IRA và các tài khoản đầu tư khác. Highroller Henry cũng có tài sản ròng trị giá một triệu đô-la: 600.000 đô-la trong ngôi nhà ông đang ở, 200.000 đô-la trong ngôi nhà nghỉ dưỡng bên hồ, 200.000 đô-la trong quỹ hưu trí IRA và các khoản đầu tư khác. Giả sử cả Frances và Henry đều không muốn bán ngôi nhà đang ở để lấy tiền phục vụ cho mục tiêu độc lập tài chính của mình, vậy thì Frances đang ở tình trạng tốt hơn nhiều nhờ có khoản đầu

tư trị giá 800.000 đô-la, một số tiền mà nếu được đầu tư khôn ngoan sẽ có thể đẻ ra tiền mỗi ngày. Henry chỉ có khoản đầu tư trị giá 200.000 đô-la có thể đẻ ra tiền mỗi ngày, nhưng ông có tới 800.000 đô-la tài sản đang bòn rút tiền của ông từng ngày (cụ thể như nợ vay thế chấp, thuế tài sản, phí bảo trì...). Có một tin tốt lành dành cho Frances: hoặc là bà sẽ đạt được mục tiêu độc lập tài chính trước thời hạn mười năm mà bà đặt ra, hoặc là bà có thể phân bổ một tỷ lệ nhỏ hơn trong thu nhập mỗi năm cho kế hoạch đầu tư của mình.

Giá trị tài sản ròng của bạn là một con số quan trọng trong quá trình lập kế hoạch tài chính, nhưng nó không nói lên toàn bộ câu chuyện. Hãy luôn xem xét *bảng kê giá trị tài sản ròng* của bạn để xác định tài sản nào mang lại tiền cho bạn và tài sản nào làm hao hụt tiền của bạn. Chiếc ô-tô hoặc du thuyền của bạn có thể được thể hiện như tài sản trong bảng kê giá trị tài sản ròng, nhưng trong hành trình đạt được độc lập tài chính thì nó chắc chắn là một tiêu sản.

Bước 2: Hiểu rõ các mục tiêu và xây dựng kế hoạch tài chính

Nghe có vẻ đơn giản, nhưng hầu hết mọi người không thể trình bày rõ ràng về kết quả tài chính mà họ muốn đạt được. Mục tiêu tài chính phải vừa cụ thể vừa thực tế. Một ví dụ về mục tiêu mơ hồ (và do đó không thực tế) là "Tôi muốn kiếm thật nhiều tiền". Thôi nào! Chúng ta cần một mục tiêu rõ ràng, cụ thể và khả thi hơn, chẳng hạn như "Tôi muốn nghỉ hưu ở tuổi sáu mươi hai với thu nhập sau thuế là 100.000 đô-la mỗi năm, được điều chỉnh theo lạm phát và không bao gồm trợ cấp an sinh xã hội". Đó mới là mục tiêu mà chúng ta có thể bắt tay vào thực hiện!

Khi đã thấy rõ mục tiêu của mình, bạn có thể bắt đầu xây dựng một kế hoạch tài chính để đưa bạn đến mục tiêu đó. Ngay cả khi bạn là người có giá trị tài sản ròng cao hoặc siêu cao và có thể đã độc lập tài chính, việc lập kế hoạch tài chính vẫn cần thiết để hiện thực hóa viễn cảnh mà bạn muốn đạt được. Bản kế hoạch của bạn sẽ giúp xác định có bao nhiêu giá trị tài sản ròng cần dùng để đáp ứng nhu cầu của bạn ngày hôm nay và bao nhiêu tiền mà bạn có thể thoải mái dành tặng thế hệ sau hoặc quyên góp cho các tổ chức từ thiện.

Bạn cũng cần tìm hiểu các biện pháp bảo vệ tài sản như chính sách bảo hiểm bao trùm hay quỹ ủy thác bảo vệ tài sản, bởi vì có một sự thật đáng tiếc là việc có tiền sẽ khiến bạn dễ dàng trở thành mục tiêu của các vụ tranh chấp. Cuối cùng, chuyên gia tư vấn của bạn cần xác định bất kỳ mối lo ngại nào có thể xuất hiện về thuế thừa kế và vạch ra các chiến lược giúp những người thừa kế của bạn nhận được số tài sản tối đa từ bạn với mức thuế tối thiểu.

Một kế hoạch tài chính hiệu quả không dừng lại ở việc đánh giá tiến triển của bạn trên hành trình độc lập tài chính, mà còn cần đánh giá xem bạn sẽ bị ảnh hưởng như thế nào bởi những yếu tố bất ngờ, những thứ bạn không thể kiểm soát được. Ví dụ, bạn và gia đình sẽ bị ảnh hưởng như thế nào nếu rơi vào tình trạng bất lợi lâu dài hoặc vĩnh viễn, cần sử dụng dịch vụ điều dưỡng cao cấp khi về già, hoặc các đôi vợ chồng sẽ ra sao nếu một trong hai người không may mất sớm?

Bước 3: Chạy thử các dự phóng

Nếu dự định lái xe từ Thành phố Kansas đến Florida, tôi nên đảm bảo mình có đủ xăng trong bình và đủ đồ dùng trong

cốp xe. Tương tự, bạn cần biết liệu mình có đang chuẩn bị tốt cho mục tiêu đề ra hay không. Cách tốt nhất để làm việc này là chạy một dự phóng (có các công cụ trực tuyến giúp bạn thực hiện việc này, hoặc chuyên gia tư vấn có thể dự phóng cho bạn). Hãy đảm bảo loại trừ tất cả tài sản mà bạn không thể dùng cho mục tiêu độc lập tài chính của mình. Ví dụ, nếu báo cáo giá trị tài sản ròng cho thấy bạn có 800.000 đô-la hôm nay, nhưng bạn đang có kế hoạch dành ra 150.000 đô-la để làm học phí cho con cũng như làm chi phí tổ chức đám cưới cho chúng, như vậy dự phóng sẽ bắt đầu với con số 650.000 đô-la mà bạn có thể sử dụng cho mục tiêu của mình (800.000 đô-la trừ đi 150.000 đô-la mà bạn dành ra cho con). Sau đó, hãy đưa vào số tiền bạn đang tiết kiệm thường xuyên, dù đó là trong tài khoản 401(k), quỹ hưu trí cá nhân IRA hay một tài khoản chịu thuế. Những dự phóng này có thể phức tạp hơn nếu bạn tính các khoản bảo hiểm xã hội, các thu nhập khác như lương hưu hoặc thu nhập từ tài sản cho thuê, tài sản thừa kế có thể có và các biến số khác nữa.

Vì có nhiều tình huống khác nhau cần được đánh giá trong

quá trình lập kế hoạch nên nhiều nhà đầu tư sẽ tìm đến sự hỗ trợ của các chuyên gia hoạch định tài chính. Các chuyên gia này có thể dùng các phần mềm chuyên dụng để đánh giá kết quả một cách nhanh chóng và thấu đáo nhờ sử dụng các mức lợi tức đầu tư khác nhau, độ tuổi nghỉ hưu và các biến số khác để giúp bạn lập một kế hoạch tài chính hiệu quả nhất. Chuyên gia hoạch định tài chính cũng có thể giúp bạn xác định số tiền mà bạn sẽ cần chi tiêu – nhờ đó bạn cần phải tiết kiệm bao nhiêu – để có thể duy trì phong cách sống của bạn khi về hưu. Họ cũng có thể đề xuất các chiến lược tối ưu hóa hơn nữa kế hoạch tài chính của bạn, chẳng hạn như xem xét áp dụng phương thức chuyển đổi Roth[1] hoặc tái cấp vốn cho khoản thế chấp của bạn.

---

[1] *Một cách hoán chuyển tài sản trong quỹ hưu trí IRA với mục đích giảm thuế.*

Bước 4: Xác định xem có cần điều chỉnh mục tiêu hay không

Sau khi làm các bảng dự phóng, nhiều người vẫn luôn chăm chỉ tiết kiệm tiền nhận thấy họ đã tiến gần đến mục tiêu hơn họ nghĩ và vui mừng khi thấy nỗ lực tiết kiệm cũng như đầu

tư của họ đang được đền đáp. Nếu nhận thấy con đường này không dẫn bạn đến độc lập tài chính, bạn cần điều chỉnh mục tiêu, thói quen chi tiêu hoặc thói quen tiết kiệm của mình. Ví dụ, nếu bảng dự phóng cho thấy để đạt được mục tiêu đề ra, bạn cần phải có tỷ suất sinh lợi đầu tư là 20% mỗi năm, vậy thì có lẽ bạn nên thay đổi mục tiêu vì khả năng cao là bạn sẽ không thành công. Bạn có thể điều chỉnh mục tiêu bằng cách gia giảm các yếu tố khác, chẳng hạn như giảm nhu cầu chi tiêu, tiết kiệm nhiều hơn, lùi thời điểm nghỉ hưu hoặc yêu cầu con bạn cắt giảm kinh phí tổ chức "đám cưới cổ tích" mà chúng muốn được bạn tài trợ.

Hãy quay lại với Henry và Frances. Nếu trong mười năm tới Frances kiếm được nhiều hơn con số 7% một chút từ số tiền của mình, bà sẽ có khoảng 1,6 triệu đô-la trong các tài khoản đầu tư khác nhau vào năm sáu mươi lăm tuổi. Nếu thận trọng hơn với việc nghỉ hưu và giảm lợi tức kỳ vọng xuống 5%, bà sẽ kiếm được 80.000 đô-la mỗi năm trong danh mục đầu tư. Giả sử từ năm sáu mươi sáu tuổi, bà cũng sẽ nhận được 20.000 đô-la mỗi năm từ Bảo hiểm xã hội, vậy thì bà đang đi đúng kế hoạch để có thu nhập 100.000 đô-la

mỗi năm và sẽ đạt được mục tiêu độc lập tài chính.

Để tăng khả năng duy trì trạng thái độc lập tài chính của mình, Frances nên tiết kiệm đủ để có được một khoản dự phòng lớn hơn. Ví dụ, nếu bà tiết kiệm thêm 1.000 đô-la mỗi tháng, danh mục đầu tư của bà có thể sẽ tăng lên khoảng 1,8 triệu đô-la vào năm sáu mươi lăm tuổi. Khoản tiền 200.000 đô-la mà bà tiết kiệm được thêm trước khi nghỉ hưu sẽ giúp bà bớt phụ thuộc vào Bảo hiểm xã hội và hiệu quả đầu tư của các tài sản trong danh mục đầu tư của bà mỗi năm. Số tiền tăng thêm này (200.000 đô-la) sẽ là khoản thặng dư trong quỹ hưu trí của bà.

Việc lên kế hoạch để có một khoản thặng dư sẽ giúp đảm bảo bạn có đủ tài sản để đáp ứng những nhu cầu của mình khi gặp bất trắc. Bằng cách này, bạn có một khoản dự phòng cho những chi phí bất ngờ (ví dụ như cần thay mới mái nhà) và bớt phụ thuộc vào thị trường để đạt được mục tiêu của mình. Nếu kế hoạch tiết kiệm hiện tại của bạn chỉ vừa đủ để bạn đạt được trạng thái độc lập tài chính, rất có thể bạn sẽ phải chịu đựng sự căng thẳng gây ra bởi mọi động thái thị trường; những ngày tốt lành sẽ khiến bạn cảm thấy yên tâm

về cuộc sống hưu trí, còn mỗi ngày tồi tệ sẽ khiến bạn cảm thấy có lẽ mình sẽ phải sống nhờ mì gói và đồ hộp trong những năm cuối đời. Hãy lên kế hoạch tích lũy nhiều hơn một chút so với mức bạn cần để có thể hoàn toàn yên tâm.

Bây giờ, chúng ta hãy cùng xem trường hợp của Henry. Henry cần đưa ra một vài quyết định quan trọng. Để có được khoảng 1,6 triệu đô-la mà ông cần để đạt được mục tiêu độc lập tài chính vào năm sáu mươi lăm tuổi, ông sẽ cần tiết kiệm khoảng 7.000 đô-la mỗi tháng (hãy nhớ số tiền Frances cần tiết kiệm mỗi tháng ít hơn con số 7.000 đô-la này rất nhiều vì một phần lớn giá trị tài sản ròng của bà đã được đầu tư và đang tăng lên). Nếu chuyện này là khả thi đối với Henry thì thật tuyệt; mỗi tháng, ông có thể tiết kiệm một khoản tiền nhiều hơn so với Frances và tiếp tục dành những ngày cuối tuần ở ngôi nhà bên hồ. Còn nếu không làm được như vậy thì Henry sẽ phải quyết định xem ông có sẵn sàng bán bớt hoặc thu nhỏ một hoặc cả hai ngôi nhà của mình không, từ đó kéo thu nhập về cho mục tiêu độc lập tài chính của mình thay vì để những tài sản này bòn rút tiền của như hiện tại.

Những loại quyết định này nên sớm được đưa ra trong hành trình đầu tư của bạn. Bạn không muốn phải nói với vợ/chồng và những người thân yêu về việc bạn hối tiếc như thế nào vì đã không tiết kiệm nhiều hơn. Bạn phải luôn hiểu rõ vị thế tài chính hiện tại của mình: tài sản nào đang mang lại cho bạn sự sung túc, tài sản nào đang làm hao hụt tiền của bạn và bạn có bao nhiêu thời gian để đạt được mục tiêu tài chính của mình. Điều này giúp bạn xác định xem bạn có nên bán một số tài sản của mình ngay hôm nay hoặc khi sắp nghỉ hưu không, hay là bạn có thể giữ được tất cả tài sản không tạo ra thu nhập của mình (ví dụ như nhà nghỉ dưỡng hoặc du thuyền) mà vẫn đạt được mục tiêu nghỉ hưu. Bạn cũng cần xác định xem bạn sẽ cần tiết kiệm nhiều hơn hay ít hơn con số bạn nghĩ ban đầu để đạt được mục tiêu của mình.

Bước 5: Xây dựng danh mục đầu tư tùy chỉnh

Khi đã hiểu các mục tiêu của mình và biết thói quen tài chính của bạn có thể được điều chỉnh như thế nào để giúp bạn đạt được các mục tiêu đó, bạn cần xây dựng một danh mục đầu tư tối ưu để phục vụ cho mục tiêu của mình.

Bạn cũng có thể có những kế hoạch khác nhau với mức độ rủi ro khác nhau cho các danh mục đầu tư khác nhau mà bạn sở hữu. Ví dụ, bạn có thể có các khoản đầu tư dành riêng cho giáo dục. Các khoản đầu tư này sẽ có một số tiền ban đầu khác (số tiền bạn dành ra để trả học phí) và một mục tiêu khác (trình độ đào tạo mà bạn muốn chi tiền để đạt được). Bạn có thể có một mục tiêu khác cho một ngôi nhà thứ hai, một quỹ đám cưới hoặc một quỹ ủy thác dành riêng cho con hoặc cháu của mình. Nếu có dư tài sản, nghĩa là có nhiều tiền hơn mức cần thiết để đạt được tất cả các mục tiêu của mình, bạn hoàn toàn có thể phân bổ khoản đầu tư đó chỉ để "đánh bại chỉ số S&P 500" hay làm bất kỳ điều gì khác mà bạn thích. Điều quan trọng là hãy đảm bảo bạn có một danh mục đầu tư vững chắc để đưa bạn đi đúng hướng trên hành trình độc lập tài chính. Sau đó, phần tài sản thặng dư có thể được đầu tư theo nhiều cách khác nhau.

Cho dù mục tiêu của bạn là nghỉ hưu, giáo dục, tài sản thặng dư hay bất kỳ thứ gì khác, trước tiên hãy xác định một mục tiêu cụ thể. Mọi thứ khác sẽ được bắt đầu từ mục tiêu đó.

Bây giờ thì sao?

Để đưa ra chẩn đoán cho một căn bệnh lâu năm, bác sĩ cần thu thập rất nhiều thông tin trước khi xác định liệu trình điều trị. Trong đầu tư cũng vậy. Một khi bạn lập được kế hoạch dựa trên các mục tiêu của mình và biết cần tiết kiệm bao nhiêu tiền, các chuyên gia tư vấn tài chính có thể xác định phương tiện tốt nhất để tích lũy tài sản cho bạn.

Các nhà đầu tư tự kinh doanh hoặc sở hữu doanh nghiệp riêng có các phương tiện khác để xây dựng quỹ hưu trí - chẳng hạn như kế hoạch 401(k) dành cho cá nhân, SEP IRA hoặc SIMPLE IRA[1] - có thể thay thế cho kế hoạch do chủ lao động tài trợ. Mỗi loại phương tiện tiết kiệm đều có những ưu và nhược điểm riêng, vì vậy bạn nên trao đổi với chuyên gia hoạch định tài chính hoặc cố vấn đầu tư để xác định lựa chọn phù hợp nhất với mình.

---

[1] Các phiên bản khác nhau của kế hoạch hưu trí, hướng tới đối tượng người lao động và chủ doanh nghiệp nhỏ. Những kế hoạch và chính sách này chủ yếu áp dụng ở Mỹ.

Sau khi bạn tận dụng tối đa kế hoạch hưu trí do chủ lao động tài trợ, các quyết định tiết kiệm trở nên phức tạp hơn. Việc bạn chọn nơi giữ tiền sẽ phụ thuộc phần lớn vào việc bạn có

đủ điều kiện tham gia những kế hoạch hưu trí khác hay không, cũng như khung áp thuế của bạn là gì. Điều then chốt là bạn tiết kiệm được số tiền cần thiết để đạt được mục tiêu độc lập tài chính sao cho đạt hiệu quả cao nhất có thể về thuế.

Làm thế nào để đạt được điều đó?

Thông thường, biết mình cần đầu tư bao nhiêu để đạt được mục tiêu và có đủ nguồn lực để đầu tư là hai việc khác nhau. Một số nhà đầu tư tiềm năng có thể có sẵn tiền mặt - trong tài khoản tiết kiệm hoặc một phương tiện tương tự - nhưng họ ngại đưa nó ra thị trường trong trường hợp cần tiền gấp. Một số người khác có thể có mong muốn đầu tư nhưng dòng tiền của họ bị ràng buộc vào việc trả nợ hoặc thanh toán cho các khoản chi phí lớn. Đối với những người này, việc tìm kiếm các nguồn lực để thực hiện kế hoạch tài chính mong muốn của họ dường như là việc không thể. Chúng ta hãy xem xét hai trong số các yếu tố phổ biến nhất hạn chế việc đầu tư và cách loại bỏ những trở ngại này.

Tiền mặt dành cho tình huống khẩn cấp

Dù bạn là một siêu triệu phú hay một sinh viên mới ra trường thì việc có sẵn một khoản tiền mặt để sử dụng trong trường hợp khẩn cấp là điều rất quan trọng. Tuy nhiên, có sự khác biệt giữa việc có sẵn tiền mặt so với việc giữ tiền trong tài khoản (số tiền đó bị mất giá trị mỗi ngày do lạm phát). Xét về mức độ hiệu quả đối với mục tiêu độc lập tài chính, việc bạn cất hàng đống tiền trong tài khoản tiết kiệm hoặc tài khoản thị trường tiền tệ trong môi trường tiết kiệm lãi suất thấp ngày nay có tác dụng không khác gì việc bạn nhét nó dưới tấm nệm suốt hai mươi năm. Bất kỳ khoản tiền mặt nào mà bạn không cần dùng trong tương lai gần, chẳng hạn như một khoản mua sắm dự kiến trong một hoặc hai năm tới, nên được đầu tư cho mục đích tăng trưởng dài hạn. Bạn cũng nên để sẵn trong tài khoản ngân hàng một số tiền hợp lý cho những trường hợp khẩn cấp, ví dụ như chi phí sinh hoạt cho khoảng từ ba đến sáu tháng.

Đối với các khoản tiền mặt dự phòng mở rộng của bạn, ví dụ như chi phí sinh hoạt cho khoảng từ sáu đến mười hai tháng, bạn có rất nhiều cách để có thể sử dụng chúng hiệu quả khi chưa cần đến chúng. Ví dụ, một hạn mức tín dụng

cho căn nhà của bạn hoặc chứng khoán có tính thanh khoản cao trong danh mục đầu tư của bạn (như quỹ trái phiếu) có thể là những nguồn tiền khi khẩn cấp trong khi vào những lúc bình thường thì chúng vẫn có thể tham gia thị trường và phát triển.

Các khoản tiền dùng để thanh toán nợ

Giấc mơ Mỹ của hầu hết mọi người đều được xây dựng dựa trên việc vay nợ, từ các khoản vay học phí đại học cho đến một khoản vay thế chấp. Khi được sử dụng một cách có trách nhiệm, các khoản vay này có thể giúp mọi người bắt đầu cuộc sống trưởng thành của họ hoặc được sử dụng như một nguồn lực để trang trải các chi phí bất ngờ. Khi bị sử dụng một cách thiếu trách nhiệm, các khoản vay có thể trở thành một gánh nặng cản trở hành trình đạt được ước mơ của họ.

Trong lĩnh vực tài chính cá nhân, có lẽ không có chủ đề nào được tranh luận sôi nổi hơn chủ đề sử dụng nợ. Có những "bậc thầy" ở cả hai bên: những người khai thác lợi ích chiến lược của việc sử dụng nợ và những người xem đó là một tai họa mà con người cần phải tránh tuyệt đối. Bất kể bạn có

suy nghĩ như thế nào về nợ, một điều chắc chắn là khả năng sử dụng nợ luôn bị hạn chế bởi khả năng xử lý các khoản thanh toán của bạn. Tôi biết có những khách hàng tám mươi tuổi vẫn vui vẻ trả các khoản vay thế chấp vì họ được hưởng lãi suất vay thấp tuyệt vời và có nhiều dòng tiền ổn định có thể đoán trước để thanh toán các khoản đó. Tôi cũng đã thấy những người khác phải vất vả xoay xở để thực thi các kế hoạch đầu tư vì họ không còn đủ tiền sau khi trả xong dư nợ của tháng.

Nếu nợ đang cản trở bạn đạt được các mục tiêu tài chính của mình, vậy thì bạn cần giảm hoặc loại bỏ bất kỳ khoản nợ nào sẽ hạn chế hiệu quả của kế hoạch đầu tư mà bạn theo đuổi. Hầu hết các khoản nợ tiêu dùng, như nợ thẻ tín dụng chẳng hạn, đều tính lãi suất hằng năm cao ngất ngưởng so với lợi tức dự kiến từ các khoản đầu tư của bạn. Có thu nhập với tỷ lệ hoàn vốn một con số, dù là một con số lớn, từ các khoản đầu tư của bạn trong khi phải trả lãi suất ở mức hai con số cho các khoản nợ thì cũng giống như cố gắng leo lên đỉnh núi với chiếc ba-lô nặng 100 ký đè nặng trên lưng.

Vậy bạn có thể làm gì? Phương án hiệu quả nhất là giải quyết

các khoản nợ có lãi suất cao nhất trước. Việc thanh toán những khoản nợ đó sẽ làm giảm tác động của lãi suất cao và giữ cho số dư nợ không vượt quá tầm kiểm soát. Đồng thời, nếu chủ lao động có kế hoạch tiết kiệm phù hợp cho kế hoạch nghỉ hưu của bạn, ít nhất bạn cũng hãy góp vào đó số tiền tương đương với khoản tiền tối thiểu để được hưởng trọn lợi ích. Khi bắt đầu giải phóng một lượng tiền bằng cách trả hết nợ, bạn có thể bắt đầu chuyển tiền vào một tài khoản Roth IRA hoặc các tài khoản đầu tư khác, hoặc tăng khoản tiền đóng góp vào kế hoạch tiết kiệm hưu trí do chủ lao động tài trợ để đẩy nhanh tiến độ đạt được mục tiêu của mình.

Đôi khi mọi người có những khoản nợ không quá nặng nề và tự hỏi liệu có nên dứt khoát dùng tiền tiết kiệm để trả hết nợ hay không. Câu trả lời phụ thuộc vào lựa chọn còn lại của bạn là gì. Những người không cảm thấy thoải mái với việc đầu tư tiền và tiền của họ chỉ tiếp tục nằm trong ngân hàng thì nên trả hết nợ. Tuy nhiên, nếu họ sẵn sàng đầu tư tiền và khoản tiền đó có thể mang về tỷ lệ hoàn vốn dự kiến cao hơn mức họ đang trả cho khoản vay, tôi khuyên họ nên dùng số tiền đó để đầu tư và tiếp tục trả nợ. Xét về dài hạn, họ có

nhiều khả năng kiếm được nhiều tiền hơn. Ngoài ra, nếu quyết định muốn trả hết nợ, họ có thể rút tiền từ tài khoản đầu tư của mình, nơi tiền của họ đang âm thầm tăng lên.

Ví dụ, nếu một người có khoản nợ thế chấp với lãi suất cố định ở mức 2,5% (một phần trong đó có thể được khấu trừ thuế) cảm thấy thoải mái với việc mắc nợ và đang tìm cách nâng giá trị tài sản ròng lên mức cao nhất có thể trong hai mươi năm kể từ bây giờ, có thể anh ta nên dùng tiền của mình để đầu tư thay vì để trả hết nợ. Tuy nhiên, một người khác ở trong hoàn cảnh tương tự nhưng phải chịu mức lãi suất 7% thì gần như chắc chắn nên trả nợ.

Đầu tư cho giáo dục

"Đầu tư cho việc học thì tốn tiền, nhưng sự thiếu hiểu biết còn khiến bạn tốn nhiều tiền hơn."

CLAUS MOSER

Nhiều nhà đầu tư xem việc có đủ tiền cho con học đại học là một mục tiêu tài chính quan trọng. Đáng tiếc là nhiều người khác lại phản đối khoản chi phí này. Đúng là chi phí đại học

đã chạm tới một tỷ lệ khủng hoảng. Thỉnh thoảng, những khách hàng lớn tuổi nói với tôi: "Hồi đó tôi đã đi làm thêm để tự trang trải cho việc học đại học của mình". Đối với các sinh viên đại học ngày nay, phương án này gần như không còn khả thi. Trong khi tiền lương chỉ tăng trung bình một vài phần trăm mỗi năm để ứng phó với lạm phát, chi phí của giáo dục đại học đã tăng hơn gấp đôi tỷ lệ đó. Bài toán làm thêm để thanh toán học phí đại học không còn hiệu quả nữa.

Một lần nữa, bạn cần bắt đầu với sự hiểu biết về xuất phát điểm của mình. Nhiều người đang bắt đầu từ con số 0: họ không có bất kỳ khoản tiền nào dành riêng cho việc học của con cái cả. Sau đó, chúng ta cần biết điểm đến, tức là ngôi trường cụ thể mà bạn muốn con mình theo học. Bạn muốn trả tiền cho con mình học chương trình bốn năm tại một trường đại học tư thục hay sáu năm tại một trường đại học công lập? Bạn muốn trả toàn bộ chi phí hay chỉ một phần?

Hãy lấy Generous Ginny làm ví dụ. Cô muốn giúp con trang trải việc học đại học bằng cách trả 75% chi phí cho quá trình theo học một trường đại học công lập trong bốn năm. Chỉ cần dành một ít thời gian tìm hiểu, chúng ta có thể xác định

tổng chi phí bao gồm học phí, lệ phí, tiền sách vở và sinh hoạt phí tại ký túc xá của ngôi trường mà cô đang nhắm tới. Sau đó, chúng ta cộng vào mức tăng trung bình hằng năm của chi phí giáo dục đại học và có tổng số tiền mà Ginny cần vào thời điểm các con cô bắt đầu học đại học. Từ đó, chúng ta có thể tính xem Ginny cần dành ra bao nhiêu tiền mỗi tháng để hoàn thành mục tiêu giáo dục cho các con.

Trong phép tính này, chúng ta giả định Ginny sẽ kiếm được một tỷ suất lợi nhuận hợp lý từ các khoản đầu tư mỗi năm và phân bổ phù hợp với khoảng thời gian cô có thể tiết kiệm tiền trước khi mỗi đứa con bắt đầu vào đại học. Ví dụ, giả sử ở thời điểm hiện tại, 75% tổng chi phí học tập tại ngôi trường mà cô hướng tới là 17.500 đô-la và vật giá sẽ tăng 4% mỗi năm. Với số liệu này, chúng ta có thể ước tính Ginny sẽ cần tiết kiệm được 225.000 đô-la để cho con gái chín tuổi và con trai sáu tuổi của mình vào đại học khi mỗi đứa đủ mười tám tuổi. Giả sử tỷ suất lợi nhuận là 6% trên tài sản đầu tư, vậy mỗi tháng cô sẽ cần tiết kiệm khoảng 700 đô-la cho con gái và khoảng 575 đô-la cho con trai để có đủ tiền vào thời điểm mỗi người con bắt đầu đi học.

Cũng như đối với tiết kiệm hưu trí, nếu bạn chỉ biết tình trạng tài chính hiện tại của bạn, những gì bạn đang cố gắng đạt được và số tiền bạn cần dành ra mỗi tháng thì vẫn chưa đủ. Khi tiết kiệm cho mục đích giáo dục, bạn cũng cần biết đâu là nơi tốt nhất để đầu tư tiền. Với hầu hết các bậc cha mẹ ở Mỹ, Kế hoạch tiết kiệm tiền đại học 529 (gọi tắt là Kế hoạch 529)[1] là một giải pháp hoàn hảo. Số tiền mà bạn góp vào Kế hoạch 529 này có thể được miễn thuế và các khoản phân bổ cho chi phí giáo dục đại học chất lượng cao cũng có thể được miễn thuế. Một số bang ở Mỹ thậm chí còn cho phép bạn được khấu trừ thuế thu nhập khi góp tiền vào kế hoạch này. Chỉ có một tình huống duy nhất mà trong đó kế hoạch này không phải là lựa chọn lý tưởng, đó là khi gia đình bạn có giá trị tài sản ròng cao. Đối với những người cực kỳ giàu có, sẽ hợp lý hơn nếu họ thanh toán trực tiếp cho trường đại học thay vì thông qua Kế hoạch 529.

---

[1] *Một phương tiện đầu tư có lợi về thuế ở Mỹ, được thiết kế nhằm khuyến khích tiết kiệm tiền để dùng cho các hoạt động giáo dục đại học trong tương lai của một người thụ hưởng được chỉ định.*

Với thực trạng chi phí giáo dục đại học tăng theo chiều

thẳng đứng, nhiều gia đình đang tìm kiếm sự trợ giúp từ mọi nơi có thể. Gói hỗ trợ tài chính dựa trên nhu cầu có thể là một phần quan trọng trong việc đáp ứng chi phí đại học, và cách bạn tiết kiệm để chi trả cho việc học đại học của con mình có thể tác động trực tiếp đến khả năng con bạn có đủ điều kiện được hỗ trợ hay không.

QUY TẮC #2: XÂY DỰNG DANH MỤC ĐẦU TƯ PHÙ HỢP VỚI MỤC TIÊU CỦA BẠN

"Nếu không biết mình đang đi đâu, cuối cùng bạn sẽ đến một nơi nào đó khác."

YOGI BERRA

Đa số chúng ta đều sẽ mua xe vào một thời điểm nào đó trong đời. Trước khi mua, chúng ta thường có ý thức về những gì mình đang cố gắng đạt được. Trong những năm đại học, tôi cần một chiếc ô-tô có thể đưa tôi đi từ điểm A đến điểm B, vì vậy tôi đã tìm những chiếc xe có giá chỉ vài ngàn đô-la và có thể sử dụng được trong hầu hết trường hợp. Khi kết hôn, tôi cần một chiếc xe đáng tin cậy hơn, một chiếc xe đảm bảo đưa tôi đi từ điểm A đến điểm B và có thêm

các tiện nghi như máy điều hòa không khí đang vận hành tốt. Khi tôi có con, sự an toàn trở thành mối ưu tiên hàng đầu và tôi cần một chiếc xe mà mình có thể dễ dàng ra vào trong khi đang ôm những đứa trẻ không ngừng vặn vẹo. Khi các con tôi lớn hơn một chút, tôi trở thành tài xế đưa chúng đến các buổi tập luyện và cần một chiếc xe có thể chở những thiếu niên ồn ào cùng với đủ loại dụng cụ thể thao lỉnh kỉnh.

Tất cả chúng ta đều hiểu những nỗ lực và suy nghĩ mỗi khi muốn mua một chiếc xe mới. Điều thú vị là đa số các nhà đầu tư lại không suy nghĩ nhiều như vậy về các khoản đầu tư dài hạn của họ. Ví dụ, không có gì lạ khi một nhà đầu tư bình thường đặt câu hỏi: "Hôm nay có phải là thời điểm thích hợp để mua cổ phiếu của Apple không?".

Các nhà đầu tư sành sỏi sẽ nhìn nhận một quyết định đầu tư dài hạn theo cách khác. Họ sẽ xác định bức tranh lớn về những gì họ đang cố gắng hoàn thành, các mục tiêu tài chính cụ thể mà họ có, sau đó họ sẽ hỏi: "Tôi nên phân bổ bao nhiêu tiền cho cổ phiếu? Trong khoản đầu tư cổ phiếu của mình, tôi nên phân bổ bao nhiêu cho các cổ phiếu của những công ty lớn? Có bao nhiêu trong số này nên là cổ

phiếu của các công ty Mỹ?". Khi những câu hỏi đó được trả lời, lúc đó họ có thể hỏi: "Liệu Apple có phù hợp với kế hoạch của tôi không?". Có thể bạn chưa xem mình là một nhà đầu tư sành sỏi, nhưng tôi đảm bảo với bạn rằng sau khi đọc quyển sách này, bạn sẽ có nhiều kiến thức hơn hầu hết các chuyên gia khác!

Vượt xa mục tiêu

Chúng ta đã thảo luận về một số mục tiêu cụ thể mà mọi người thường có khi đưa ra quyết định đầu tư, chẳng hạn như mục tiêu độc lập tài chính hoặc chi trả cho việc học của con cái. Một số người đặt ra mục tiêu rộng hơn cho khối tài sản của mình, chẳng hạn như giúp gia đình mình có cuộc sống thoải mái hơn trong tương lai. Những người khác thậm chí còn có tầm nhìn lớn hơn về sự giàu có mà trong đó đối tượng thụ hưởng là các tổ chức thiện nguyện hoặc thế hệ con cháu tương lai trong gia đình. Để hoàn thành các mục tiêu này, họ có thể cần có các danh mục đầu tư khác nhau với các "thành phần" khác nhau, điều này sẽ quyết định loại tài sản nào phù hợp nhất để cân bằng giữa mong muốn tăng trưởng với nhu cầu bảo lưu tài sản.

Cách tiếp cận này hoàn toàn trái ngược với lời khuyên phổ biến rằng bạn nên tích lũy càng nhiều tiền càng tốt. Tất nhiên, hầu hết mọi người đều muốn có càng nhiều tiền càng tốt, nhưng nếu đó là sứ mệnh duy nhất của bạn thì như vậy nghĩa là chấp nhận những rủi ro đầu tư không khôn ngoan. Sự phân bổ nên được quyết định dựa trên mục tiêu mà bạn đặt ra các tài sản trong danh mục đầu tư của mình, chứ không phải ngược lại. Có thể một số bạn đang nghĩ: "Tôi không quan tâm đến bất kỳ thứ gì khác. Mục tiêu của tôi là kiếm càng nhiều tiền càng tốt". Hãy để tôi cho bạn một ví dụ về lý do tại sao điều đó có thể không đúng.

Giả sử bạn đã tích lũy đủ tài sản hưu trí cùng với quyền lợi bảo hiểm xã hội để có thể nghỉ hưu sau mười năm nữa và sống với khoảng 100.000 đô-la mỗi năm. Nếu tôi hỏi mục tiêu của bạn trong mười năm tới là gì và bạn trả lời đó là tạo ra một khoản tiết kiệm nhiều nhất có thể cho tương lai, chúng ta sẽ gặp một tình huống khó xử thú vị. Nếu đó thật sự là mục tiêu của bạn, các dữ liệu và số liệu thống kê từ xưa tới nay sẽ khuyên bạn nên để chỉ 10% danh mục đầu tư của bạn - hoặc ít hơn - vào trái phiếu, bởi vì thông thường, trái

phiếu kiếm được ít hơn đáng kể so với cổ phiếu trong khung thời gian mười năm.

Có thể bạn sẽ nói: "Thật tuyệt vời! Nếu số liệu thống kê là như vậy thì chúng ta sẽ đầu tư mọi thứ vào cổ phiếu".

Tuy nhiên, mục tiêu nghỉ hưu trong mười năm tới với 100.000 đô-la mỗi năm để chi tiêu đòi hỏi bạn phải có một danh mục đầu tư khác với danh mục mà bạn có khi theo đuổi mục tiêu tối đa hóa tài sản. Nếu mục tiêu của bạn là tối ưu hóa khả năng nghỉ hưu thành công sau mười năm kể từ bây giờ, vậy thì một danh mục đầu tư với tỷ lệ trái phiếu chiếm từ 20% đến 30% sẽ là phù hợp. Lý do là vì mặc dù trái phiếu có tỷ suất sinh lời thấp hơn nhưng lại có mức lợi nhuận dễ dự đoán hơn nhiều. Điều này làm giảm tính bất ổn nói chung của danh mục đầu tư, từ đó làm tăng cơ hội kiếm được mức lợi nhuận mục tiêu cụ thể. Một danh mục đầu tư cổ phiếu cao có nhiều khả năng giúp bạn thu về khoản tiền lớn hơn tỷ suất sinh lợi mục tiêu mà bạn cần để nghỉ hưu, nhưng nó cũng làm tăng khả năng bạn sẽ kiếm được ít hơn đáng kể so với tỷ suất sinh lợi mục tiêu của mình. Khi nhận biết tập hợp các dữ kiện này, đa số các nhà đầu tư đều chấp nhận đánh

cược. Tuy không có gì được đảm bảo nhưng họ muốn mình có thể đạt được mục tiêu nghỉ hưu với khả năng cao nhất.

Đối với những người siêu giàu, nguyên tắc tương tự cũng được áp dụng. Có một quan điểm cho rằng giới siêu giàu sở hữu những cỗ máy kiếm tiền bí mật, chấp nhận rủi ro lớn trên thị trường và không ngừng nhân đôi khối tài sản của họ. Suy nghĩ này hoàn toàn khác với những gì diễn ra trong thực tế; những người giàu nhất tập trung vào việc giữ gìn tài sản hơn là gia tăng nó. Nhiều người trong giới siêu giàu cho rằng để lại di sản cho thế hệ sau hoặc quyên góp tài sản cho hoạt động từ thiện mới là mục tiêu chính, điều này có thể dẫn đến các kế hoạch xử lý di sản linh hoạt. Họ xây dựng các quỹ tài trợ hoặc quỹ tín thác làm cơ cấu cho kế hoạch tài chính của mình và ưu tiên quản lý thuế để tài sản không bị phung phí. Họ hiểu rằng để đạt mục tiêu, họ có thể phải xây dựng một danh mục đầu tư mà trong đó, mục tiêu chính không phải là tối đa hóa sự giàu có mà là quản lý rủi ro hoặc tính hiệu quả về thuế.

Ví dụ, giả sử một nhà đầu tư siêu giàu thành lập một quỹ gia đình, trong đó 5% tài sản quỹ phải được phân bổ cho các tổ

chức từ thiện mỗi năm. Một danh mục đầu tư được xây dựng cho quỹ này sẽ không hướng tới mục tiêu tối đa hóa sự tăng trưởng tài sản. Trên thực tế, hầu như tất cả các quỹ gia đình của những người siêu giàu luôn có một phần đáng kể dành cho trái phiếu.

Lý do chính khiến giới siêu giàu ưu tiên trái phiếu theo cách này là vì trái phiếu mang lại sự an toàn. Khi có trái phiếu trong danh mục đầu tư, bạn sẽ có thêm sự đảm bảo cho các khoản phân bổ thường niên mà không cần bán các tài sản danh mục đầu tư biến động khi chúng xuống giá. Nếu nhìn vào bất kỳ cuộc khủng hoảng lớn nào gần đây - sự kiện 11/9, cuộc khủng hoảng thị trường chứng khoán 2008-2009 hoặc đại dịch Covid-19 - bạn sẽ thấy trong mọi trường hợp, những trái phiếu chất lượng cao đều tăng giá trị, trong khi giá cổ phiếu giảm từ 40% đến 50%. Trong những giai đoạn khó khăn như vậy, một quỹ có phân bổ vào trái phiếu có thể sử dụng thu nhập tổng hợp từ danh mục đầu tư và trái phiếu để đáp ứng nhu cầu phân bổ hằng năm thay vì bán cổ phiếu trong thời kỳ thị trường suy thoái - một hành động làm tăng nguy cơ quỹ bị mất hết tiền và sụp đổ.

Chi tiết về cách xây dựng và quản lý danh mục đầu tư sẽ được đề cập trong Chương 10, nhưng dù là người mới bắt đầu hay đã có nửa tỷ đô-la trong tay thì bạn vẫn phải lưu ý một điều: bạn cần bắt đầu với một tầm nhìn hoặc mục tiêu trong đầu. Một khi bạn hiểu mình muốn đạt được những gì, phần còn lại sẽ trở nên dễ dàng hơn.

QUY TẮC #3: KIỂM TRA LẠI KẾ HOẠCH

"Bạn có thể nhảy dù mà không cần dù, nhưng bạn cần một chiếc dù nếu muốn sống sót để nhảy lần hai."

KHUYẾT DANH

Tất cả chúng ta đều từng tham gia một cuộc đua vào một thời điểm nào đó trong đời. Dù đó là một cuộc đua của hai đứa trẻ chạy quanh khu nhà hay một cuộc chạy đua Olympic cự ly 400 mét, tất cả các cuộc đua đều có vạch xuất phát và vạch đích. Và tất cả các vận động viên nghiêm túc tham gia cuộc đua đều biết chính xác họ bắt đầu từ đâu và cần kết thúc ở đâu.

Hãy xem xét lại kế hoạch tài chính và các bản dự phóng của

bạn mỗi năm một lần hoặc bất cứ khi nào bạn vừa trải qua một bước ngoặt trong cuộc sống (ví dụ như kết hôn, sinh con, có sự thay đổi đáng kể về thu nhập). Trong quá trình xem xét, bạn có thể nhận thấy giá trị tài sản ròng của mình đã thay đổi do danh mục đầu tư của bạn hoạt động hiệu quả hoặc kém hiệu quả hơn dự kiến trong năm vừa qua. Có thể bạn vừa có một khoản tiền thưởng bất ngờ hoặc một khoản thừa kế, hoặc có một sự kiện thanh khoản (như bán một bất động sản). Nếu như vậy thì vạch xuất phát đã thay đổi.

Bên cạnh đó, có thể lúc này các mục tiêu của bạn cũng khác. Có thể bạn muốn nghỉ hưu sớm hơn dự định ban đầu, hoặc bây giờ bạn muốn làm việc bán thời gian khi về hưu. Có thể trường đại học mà con gái bạn muốn theo học có học phí đắt đỏ hơn gấp đôi những gì bạn nghĩ lúc đầu. Có thể vợ bạn có thai và cuối cùng lại sinh ba. Có thể bây giờ bạn đã kết hôn, hoặc mới ly dị, hoặc khỏe mạnh hơn, hoặc ốm yếu hơn bạn nghĩ. Vạch đích có thể đã thay đổi.

Tất cả những thứ có thể thay đổi trong cuộc sống cá nhân đều có thể dẫn đến những thay đổi trong danh mục đầu tư của bạn. Hãy lưu ý là tầm quan trọng của những thay đổi

trong danh mục đầu tư của bạn phụ thuộc những thay đổi của cá nhân bạn chứ không phải những thay đổi ở các thị trường khác nhau.

Giả sử một nhà đầu tư sáu mươi tuổi có mục tiêu đạt được mức sống 100.000 đô-la mỗi năm ở tuổi sáu mươi hai. Các dự phóng của bà được lập dựa trên giả định tỷ suất sinh lợi của danh mục đầu tư là 6% và bà đang đi đúng tiến độ. Tuy nhiên, trong lần đánh giá thường niên, bà thấy hiệu suất danh mục đầu tư của mình sinh lợi tốt hơn nhiều so với dự kiến nhờ thị trường tăng giá mạnh. Bản thân bà cũng trở nên cảnh giác hơn với sự biến động của danh mục đầu tư khi ngày càng đến gần độ tuổi nghỉ hưu. May mắn là bà không còn cần tỷ suất lợi nhuận 6% để đạt được mục tiêu của mình nữa. Báo cáo dự phóng danh mục đầu tư cho thấy bây giờ bà chỉ cần tỷ suất sinh lợi 5% là đủ. Trong trường hợp này, bà có thể chọn giảm tỷ lệ cổ phiếu và tăng tỷ lệ trái phiếu chất lượng cao. Khi đó, bà có thể bị giảm tỷ suất sinh lợi dài hạn nhưng lại tăng khả năng có được tỷ suất sinh lợi 5% với ít biến động hơn.

QUY TẮC TỐI HẬU: ĐỪNG BẤN LOẠN!

Đây là một cuộc đối thoại tôi xem trên kênh CNBC:

- Người dẫn chương trình: Vậy đây có phải là cơ hội mua vào không?

- Khách mời: Tôi sẽ không mua vào ở mức thị trường này hôm nay (S&P 2.710), nhưng tôi sẽ là một người mua cực khủng khi S&P xuống tới mức 2.680.

Câu chuyện này minh họa chính xác một cách nhìn nhận sai lầm về danh mục đầu tư của bạn. Tại sao một nhà đầu tư lại phân bổ vào cổ phiếu ở S&P 2.680 mà không phải ở S&P 2.710? Khi bạn đã có danh mục đầu tư của mình, hãy giữ kỷ luật. Hãy làm theo mô hình quyết định đầu tư trong chương này hoặc làm việc với một nhà tư vấn hiểu, chấp nhận và đầu tư với các quy tắc này. Hãy phớt lờ những thông tin gây nhiễu, đừng bấn loạn, đừng đi chệch hướng trong giai đoạn khủng hoảng, và quan trọng nhất, hãy tập trung vào mục tiêu của bạn.

Chương 6
QUẢN LÝ RỦI RO

Peter Mallouk

“Ai cũng có một kế hoạch cho đến khi họ bị một cú đấm trời giáng vào mặt.”

– MIKE TYSON

Quản lý rủi ro là một phần trong cuộc sống hằng ngày: khóa cửa khi ra khỏi nhà, thắt dây an toàn khi ngồi sau tay lái và quan sát cả hai chiều trước khi băng qua đường. Khi nói đến đầu tư, *quản lý rủi ro* nghĩa là đảm bảo bạn có thể quản lý khả năng thua lỗ về mặt tài chính. Đối với những nhà đầu tư đã thiết lập một kế hoạch tiết kiệm có tính cam kết cao hoặc tích lũy được khối tài sản đáng kể, mối đe dọa lớn nhất đối với tình trạng độc lập tài chính của họ là một sự thua lỗ thê thảm do một sự kiện xảy ra *ngoài* thị trường và *ngoài* tầm kiểm soát của họ, ví dụ như một trận cháy nhà hoặc sự qua đời của một người thân. Việc cải thiện lợi tức đầu tư tăng dần không có ý nghĩa gì cả nếu bạn mất hết mọi thứ vì một sự cố

không may.

Nhiều người trong chúng ta dành nhiều thời gian để quyết định loại bánh pizza mình muốn mua cho các thành viên trong gia đình hơn là chọn loại bảo hiểm mà chúng ta nên có để bảo vệ họ. Mặc dù quản lý rủi ro là một phần của việc quản lý tài sản nhưng có thể bạn đang tự hỏi nó có vị trí gì trong một quyển sách nói về việc giúp bạn trở thành một nhà đầu tư sành sỏi. Điểm mấu chốt là bạn phải bảo vệ bản thân tốt nhất có thể trước những rủi ro tài chính. Nếu bạn không có bảo hiểm, như vậy nghĩa là bạn đang *tự bảo hiểm*, tức là khi bất kỳ rủi ro nào xảy ra (và cuộc sống có rất nhiều rủi ro), bạn sẽ phải tự chịu toàn bộ gánh nặng kinh tế phát sinh từ hậu quả của các rủi ro đó. Các nhà đầu tư thường từ bỏ kế hoạch đầu tư khi thị trường biến động vì e ngại tác động tài chính tiềm ẩn của những rủi ro mà cá nhân họ có thể gặp phải nếu giá trị danh mục đầu tư của họ bị giảm. Ví dụ, một nhà đầu tư có thể bán hết cổ phiếu trong một thị trường sụt giá vì sợ rằng nếu mình qua đời đột ngột, gia đình mình sẽ không có đủ tiền.

Các nhà đầu tư sành sỏi không bao giờ để mình rơi vào tình

trạng đó. Khi có một kế hoạch tốt, tất cả rủi ro của bạn đều nằm trong tầm kiểm soát bất kể thị trường như thế nào, nhờ đó bạn có thể kiên định với chiến lược của mình (và có thể yên giấc hằng đêm).

Chúng ta sẽ cùng xem xét một số phương thức đảm bảo bạn được bảo vệ tốt nhất có thể.

BẢO HIỂM NHÂN THỌ

"Nỗi sợ cái chết theo sau nỗi sợ cuộc sống.

Một người sống trọn vẹn có thể sẵn sàng chết bất cứ lúc nào."

MARK TWAIN

Người ta nói bảo hiểm nhân thọ được bán chứ không phải được mua, và rất hiếm khi các cặp vợ chồng thức dậy vào buổi sáng và nói với nhau: "Em yêu, hôm nay chúng mình đi mua bảo hiểm đi!". Nhưng đối với nhiều người, bảo hiểm nhân thọ đóng vai trò cực kỳ quan trọng trong kế hoạch quản lý rủi ro và quản lý tài sản của họ.

Ý tưởng cơ bản đằng sau bảo hiểm nhân thọ rất đơn giản:

trong trường hợp bạn qua đời, công ty bảo hiểm sẽ chi trả *quyền lợi tử vong* cho người thụ hưởng của bạn. Đổi lại, bạn phải trả cho công ty bảo hiểm một số tiền nhất định. Khá đơn giản đúng không? Tất nhiên, nó đã trở nên phức tạp hơn nhiều trong những năm gần đây. Ngành bảo hiểm đã tạo ra đủ loại sản phẩm bảo hiểm - và những sản phẩm đầu tư giả dạng bảo hiểm - khiến việc mua bảo hiểm trở thành một quyết định khó khăn và phức tạp hơn nhiều.

Một trong những thách thức của việc mua bảo hiểm là cấu trúc của ngành bảo hiểm. Theo lệ thường, các đại lý bảo hiểm hoạt động dựa trên tiền hoa hồng, tức là họ nhận được một phần trong phí bảo hiểm mà khách hàng thanh toán theo hợp đồng bảo hiểm mà họ bán được. Mặc dù không có gì sai khi mọi người nhận được tiền hoa hồng khi bán các sản phẩm bảo hiểm, nhưng điều này có thể gây ra xung đột lợi ích. Khi được lựa chọn, liệu nhân viên bán bảo hiểm sẽ giới thiệu sản phẩm phù hợp nhất với một khách hàng cụ thể (ví dụ như loại sản phẩm đáp ứng yêu cầu của khách hàng với chi phí thấp nhất) hay sản phẩm tốt nhất cho bản thân mình (ví dụ như loại sản phẩm có mức hoa hồng cao

nhất)? Trong vai trò khách hàng, một cách để tự bảo vệ mình là trước khi mua một hợp đồng bảo hiểm, bạn phải biết mình cần gì và tại sao mình lại cần nó.

Tại *Creative Planning*, chúng tôi nhận thức được rằng quản lý rủi ro là một phần quan trọng trong việc giúp khách hàng đảm bảo tình trạng an toàn nói chung của họ, và do đó, chúng tôi liên kết với các đối tác cung cấp những sản phẩm như bảo hiểm nhân thọ để giúp khách hàng giảm thiểu tác hại của rủi ro. Trong một năm bình thường, hơn 95% các hợp đồng mà đối tác của chúng tôi nhận được là hợp đồng bảo hiểm tử kỳ, một sản phẩm ít sinh lời nhất trong ngành nhưng lại phù hợp một cách lý tưởng với nhu cầu của hầu hết mọi người.

Bảo hiểm tử kỳ

Bảo hiểm tử kỳ là loại bảo hiểm nhân thọ thích hợp nhất cho đa số người Mỹ. Tuy nhiên, các đại lý bảo hiểm thường không giới thiệu sản phẩm này vì nó mang lại mức hoa hồng thấp nhất. Với một hợp đồng bảo hiểm tử kỳ, bạn đang bảo hiểm cho tính mạng của mình trong một khoảng thời gian

cụ thể. Giả sử kế hoạch tài chính của bạn cho thấy rõ rằng miễn là bạn tiếp tục tiết kiệm trong mười lăm năm tới, gia đình bạn sẽ có tất cả những gì cần thiết để đáp ứng nhu cầu của họ cho đến cuối đời. Nhưng kế hoạch này có một cạm bẫy tiềm ẩn, đó là nếu bạn qua đời vào ngày mai, gia đình bạn sẽ mất cả bạn *và* dòng tiền của bạn. Thay vì cần số tiền mà bạn tiết kiệm được trong mười lăm năm, gia đình bạn sẽ cần nó ngay bây giờ. Điều này có nghĩa là (1) số tiền đó không có thời gian để tăng lên và (2) không có số tiền nào được thêm vào khoản đầu tư đó nữa. Vấn đề còn trở nên phức tạp hơn khi việc rút tiền sẽ không chỉ bắt đầu sớm hơn mười lăm năm so với kế hoạch mà còn kéo dài lâu hơn dự kiến mười lăm năm. Điều này có thể làm lệch cả kế hoạch đầu tư của bạn lẫn tương lai của gia đình bạn.

Khi mới vào nghề, tôi từng đề nghị một bác sĩ mua bảo hiểm tử kỳ. Ông ấy đã từ chối đề nghị của tôi vì ông từng đọc một bài báo nói rằng mọi loại bảo hiểm đều tồi tệ. Không may, một năm sau, ông đột ngột qua đời và gia đình ông lâm vào cảnh hỗn loạn về tài chính. Không chỉ phải chịu nỗi đau mất đi một người chồng và một người cha, vợ và con gái ông còn

phải chịu đựng những khó khăn tài chính suốt nhiều năm sau đó. Tôi vẫn đang làm việc với gia đình này và tôi thật sự rất buồn khi biết lẽ ra nỗi đau khổ của họ đã có thể được giảm bớt một phần nhờ một hợp đồng bảo hiểm tử kỳ chỉ tốn vài trăm đô-la một năm.

Những người có tinh thần trách nhiệm đều phải đảm bảo rằng họ có đủ tài sản để bảo vệ gia đình trong trường hợp họ qua đời. Nếu bạn không có một tài khoản tiết kiệm đủ lớn cho tương lai và không thể tự bảo hiểm cho rủi ro này, bảo hiểm tử kỳ là một giải pháp dễ dàng.

Loại bảo hiểm này tương đối rẻ vì khả năng cao là bạn sẽ sống lâu hơn thời hạn bảo hiểm. Nếu bạn mua một hợp đồng bảo hiểm tử kỳ có thời hạn mười lăm năm, các công ty bảo hiểm chắc chắn sẽ mong đợi bạn sống lâu hơn mười lăm năm vì chuyện này làm giảm đáng kể khả năng họ phải trả quyền lợi tử vong. Nhiều đại lý bảo hiểm sử dụng thống kê này để ngăn cản các nhà đầu tư mua bảo hiểm tử kỳ, vì bạn khó có khả năng được nhận lợi tức từ khoản đầu tư này. Lập luận này bỏ sót một điểm; nó giống như đang tranh luận rằng bạn nên cảm thấy thất vọng vì đã mua bảo hiểm cháy

nổ cho ngôi nhà của mình trong nhiều năm mà ngôi nhà của bạn "không thèm" bị cháy một lần nào! Đây chính xác là lợi ích của bảo hiểm: bảo vệ bạn trước một sự cố không chắc sẽ xảy ra bằng cách dùng một phần nhỏ tài sản của bạn để đổi lấy sự an toàn khỏi tác động của thảm họa kinh tế.

Xác định số tiền bảo hiểm nhân thọ bạn cần là một phần không thể thiếu trong quá trình lập kế hoạch tài chính của bạn. Có nhiều phương pháp được sử dụng để ước tính số tiền bảo hiểm nhân thọ mà một người cần, nhưng không may là hầu hết chúng đều không có ý nghĩa gì cả. Ví dụ, một nguyên tắc chung phổ biến là bạn nên mua bảo hiểm nhân thọ có giá trị tương đương 5 lần thu nhập của bạn. Nếu bạn kiếm được 100.000 đô-la mỗi năm và tiết kiệm được năm triệu đô-la, khả năng là bạn sẽ không cần một hợp đồng bảo hiểm 500.000 đô-la vì gia đình bạn sẽ ổn với số tài sản hiện có của bạn. Tuy nhiên, nếu bạn vừa tốt nghiệp Đại học Y với khoản nợ 250.000 đô-la, mua một ngôi nhà trị giá 700.000 đô-la và có ba đứa con nhỏ, vậy thì một số tiền gấp năm lần thu nhập của bạn cũng không đủ để nuôi gia đình.

Như chúng ta đã biết khi xây dựng danh mục đầu tư, phương

pháp tốt nhất là tùy chỉnh bảo hiểm để phù hợp với tình huống cụ thể của bạn. Đầu tiên, hãy cộng các chi phí cho các mục tiêu chưa đạt được nếu bạn qua đời ngay hôm nay, chẳng hạn như thu nhập bổ sung để chu cấp cho gia đình, quỹ giáo dục đại học hoặc trả các khoản nợ chưa thanh toán (bao gồm cả các khoản thế chấp và tiền trả góp mua xe). Khi bạn xác định được số tiền bảo hiểm mình cần, thời hạn hợp đồng có thể được tính bằng cách tính xem bạn sẽ mất bao lâu để trở nên độc lập tài chính nhìn từ khía cạnh bảo hiểm. Thời điểm này sẽ khác với thời điểm bạn độc lập tài chính nhìn từ khía cạnh nghỉ hưu. Ví dụ, khi con bạn học xong đại học hoặc khi khoản vay thế chấp của bạn đã được trả hết, bạn không còn cần bảo hiểm để trang trải những khoản nợ đó nữa, nhưng có thể bạn cần phải tiếp tục tiết kiệm để nghỉ hưu. Nếu bạn cần 500.000 đô-la bảo hiểm từ kỳ hôm nay, thì khi nào bạn sẽ không còn nhu cầu này nữa? Bạn có thể tính toán câu trả lời bằng cách xác định khi nào bạn không cần bảo hiểm nữa dựa trên khoảng thời gian bạn cần để tích lũy số tài sản bạn cần cho khớp với số tiền trên hợp đồng. Nếu bạn sẽ tiết kiệm được thêm 500.000 đô-la khác trong mười lăm năm dựa trên tỷ lệ tiết kiệm mà bạn đang áp dụng,

vậy thì bạn chỉ cần một hợp đồng bảo hiểm có thời hạn mười lăm năm.

Lưu ý cuối cùng về bảo hiểm tử kỳ: nhiều người quên nghĩ tới nhu cầu tiềm năng của bảo hiểm nhân thọ khi người bạn đời của họ không đi làm. Dù sẽ không có thu nhập nào cần thay thế khi họ qua đời, nhưng người vợ/ chồng không đi làm thường đảm đương nhiều trách nhiệm trong gia đình (ví dụ như trông trẻ, đưa đón con, làm việc nhà...) mà người còn sống có thể sẽ phải tốn chi phí để gánh vác khi người kia không còn. Đây là một điều rất đáng cân nhắc.

Bảo hiểm cho người còn sống: Tối đa hóa giá trị tài sản của bạn

Với người giàu có, các bất động sản lớn, bảo hiểm nhân thọ thường được kết hợp trong kế hoạch di sản toàn diện của họ. Ngành bảo hiểm có một sản phẩm gọi là *bảo hiểm nhân thọ cho người còn sống*, một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cho cả hai vợ chồng. Hợp đồng bảo hiểm chỉ được thanh toán sau khi cả hai người được bảo hiểm đều đã qua đời. Vì bảo hiểm hai sinh mạng nên quyền lợi tử vong trong hợp đồng này lớn

hơn hợp đồng chỉ dành cho một cá nhân. Với những người có bất động sản chịu thuế, loại hợp đồng này có thể cung cấp tính thanh khoản để thanh toán cho bất kỳ khoản chi phí nào, giúp ngăn ngừa việc bán doanh nghiệp hoặc trang trại để trả thuế bất động sản. Kết hợp với một ủy thác không thể hủy ngang (chúng ta sẽ nói thêm về khái niệm này sau), quyền lợi tử vong có thể được chuyển cho người thừa kế mà hoàn toàn không bị đánh thuế.

Trọng tâm của hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cho người còn sống hơi khác với hợp đồng bảo hiểm nhân thọ có thời hạn. Thay vì lập kế hoạch cho việc qua đời, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ cho người còn sống chủ yếu được dùng để lập kế hoạch thuế di sản. Suy cho cùng, cả hai người được bảo hiểm đều phải qua đời thì hợp đồng bảo hiểm mới được thanh toán. Do đó, mục tiêu của hợp đồng này là tối đa hóa giá trị mà một cặp vợ chồng có thể cho đi mỗi năm mà không bị đánh thuế để trả phí bảo hiểm. Quyền lợi tử vong của hợp đồng sẽ trở thành số tiền tối đa mà khoản phí hằng năm sẽ hỗ trợ. Chúng ta sẽ xem lại điều này một cách chi tiết hơn trong chương tiếp theo.

Khi bảo hiểm là một "khoản đầu tư"

Quy tắc chung ở đây là phải đảm bảo loại hợp đồng bảo hiểm bạn đang xem xét có thể đáp ứng các yêu cầu cụ thể của bạn. Những yêu cầu của người còn sống hầu như luôn được đáp ứng tốt nhất bằng một hợp đồng bảo hiểm tử kỳ. Bảo hiểm nhân thọ cho người còn sống và các sản phẩm có tính chuyên môn cao khác, như bảo hiểm liên kết chung hoặc bảo hiểm được tài trợ phí, có thể được dùng để cung cấp thanh khoản di sản cho những người giàu, nhưng thông thường, bảo hiểm *không nên* được mua như một khoản đầu tư cho chính nó. Vì lý do này, bảo hiểm nhân thọ thay đổi và niên kim biến đổi không thật sự có vị trí trong danh mục đầu tư của một nhà đầu tư sành sỏi. Những loại sản phẩm này kết hợp đầu tư với bảo hiểm và làm tăng chi phí của cả hai. Thay vì thế, các nhà đầu tư sành sỏi sẽ đầu tư tiền một cách hiệu quả và mua bảo hiểm tử kỳ riêng để đáp ứng yêu cầu của người còn sống.

BẢO HIỂM THƯƠNG TẬT

"Thời gian và sức khỏe là hai loại tài sản quý giá mà chúng

ta thường không biết trân trọng cho đến khi chúng cạn kiệt."

DENIS WAITLEY

Bạn nghĩ tài sản lớn nhất của bạn là gì? Bạn có thể nghĩ đó là ngôi nhà hoặc tài khoản hưu trí của bạn. Tuy nhiên, đối với hầu hết mọi người, tài sản lớn nhất của chúng ta là khả năng kiếm tiền. Hãy nghĩ về những mục tiêu bạn đặt ra cho bản thân và gia đình. Cho dù các mục tiêu đó là tiết kiệm để mua ngôi nhà đầu tiên, chăm lo cho việc học của con cái, hay các khoản đóng góp từ thiện ngay cả sau khi bạn qua đời, tất cả chúng đều phụ thuộc vào một điều: khả năng kiếm tiền của bạn.

Cha tôi là một bác sĩ và ông đã làm việc cực kỳ chăm chỉ trong suốt sự nghiệp của mình. Tại thời điểm phải gánh một khoản vay thế chấp, nuôi ba đứa trẻ sắp lên đại học cũng như ước mơ được tận hưởng những chuyến du lịch và nghỉ hưu vào một lúc nào đó, mục tiêu của ông là trả nợ nhà, đảm bảo các con mình có một nền giáo dục tốt và bản thân có thể trở nên độc lập tài chính. Chỉ có hai yếu tố có thể làm chệch

hướng kế hoạch của ông, đó là ông qua đời sớm và tình trạng thương tật khiến ông không làm việc được nữa.

Nếu ông bị thương tật mà không có bất kỳ khoản bảo hiểm nào thì không mục tiêu nào của ông có thể đạt được cả. Đó là lý do tại sao những người đang kiếm tiền để trang trải cho mục tiêu của mình cần mua bảo hiểm khả năng kiếm tiền.

Khi mới bắt đầu sự nghiệp, tôi từng làm việc với một bác sĩ chuyên khoa giảm đau. Ông bị mất một phần ngón tay cái do bất cẩn khi sử dụng máy xay sinh tố. Tuy nghe có vẻ không nghiêm trọng lắm nhưng trên thực tế, đó lại là một vấn đề lớn, bởi vì ông sử dụng ngón tay cái mỗi ngày để tiêm thuốc giảm đau cho bệnh nhân. Ông không thể làm việc nữa, nhưng hợp đồng bảo hiểm thương tật của ông đã phát huy tác dụng và đảm bảo những nhu cầu của gia đình ông được đáp ứng. Những tình huống như vậy phổ biến hơn bạn nghĩ, và cá nhân tôi đã làm việc với những khách hàng bị ảnh hưởng bởi những chấn thương gây sang chấn tâm lý hoặc các chứng bệnh làm giảm sút sức lao động như bệnh đa xơ cứng, bệnh Lyme[1] và ALS[2]. Trong nhiều trường hợp, bảo hiểm thương tật chính là biện pháp đảm bảo tài chính

cho các gia đình này.

[1] Một căn bệnh do vi khuẩn gây ra. Nếu không được điều trị, bệnh Lyme có thể gây viêm khớp mãn tính, liệt cơ mặt, suy giảm trí nhớ và thậm chí là tổn hại thần kinh.

[2] Bệnh xơ cứng teo một bên, gây tàn tật và khiến người bệnh tử vong khi cơ hô hấp ngừng hoạt động.

Bảo hiểm thương tật được chia thành hai loại chính: thương tật ngắn hạn và thương tật dài hạn. Thương tật ngắn hạn là những loại thương tật khiến bạn không thể kiếm được thu nhập trong vòng tối đa chín mươi ngày. Vì thời gian nghỉ làm tương đối ngắn và tác động tài chính thường không ảnh hưởng đến tình hình tài chính dài hạn của bạn, nên việc mua loại bảo hiểm này thường không cần thiết. Thương tật dài hạn là những thương tật khiến bạn không thể kiếm được thu nhập từ hơn chín mươi ngày cho đến hết đời. Rủi ro mà loại thương tật này gây ra với sự độc lập tài chính của bạn là một điều quan trọng cần xem xét.

Giống như bảo hiểm nhân thọ, mục đích của việc mua bảo hiểm thương tật là chuyển một ít tài sản của bạn cho công

ty bảo hiểm để đổi lấy nguồn thu nhập giúp đáp ứng nhu cầu của gia đình bạn trong trường hợp bạn bị thương tật vĩnh viễn. Tất cả chúng ta đều cảm thấy chuyện xui xẻo đó sẽ không xảy ra với mình, cho đến khi nó xảy ra. Vì vậy, tôi khuyên bạn đừng bỏ qua phần này. Nếu bạn đã tích lũy đủ tài sản để trả tiền mua nhà, độc lập về tài chính, đảm bảo các con tốt nghiệp đại học, v.v... thì bạn không cần mua khoản bảo hiểm này hoặc cứ giữ nguyên các hợp đồng bảo hiểm mà bạn đang có. Nhưng nếu có khả năng tình trạng thương tật có thể ảnh hưởng tiêu cực đến tương lai tài chính của gia đình bạn, vậy thì bạn nên cân nhắc một hợp đồng bảo hiểm thương tật dài hạn có tính đến tình trạng sức khỏe của bạn hiện tại, thu nhập và các yếu tố liên quan khác khi đưa ra quyết định.

Các chủ lao động thường cung cấp cả bảo hiểm thương tật ngắn hạn và dài hạn cho nhân viên, vì vậy, bạn có thể bắt đầu từ đó để xem mình có những lựa chọn nào (hoặc những gì bạn đang có). Nếu chủ lao động không cung cấp quyền lợi này hoặc mức độ bảo hiểm mà họ cung cấp là không đủ đáp ứng nhu cầu của bạn, bạn có thể mua bảo hiểm thương tật

cá nhân. Tốt nhất là nên nói chuyện với một nhà hoạch định tài chính để xem bảo hiểm thương tật có phù hợp với tình huống của bạn hay không và loại hợp đồng nào sẽ có lợi nhất.

DỊCH VỤ CHĂM SÓC DÀI HẠN

"Tại Mỹ, 40% người sáu mươi lăm tuổi sẽ vào viện dưỡng lão và sống ở đó suốt phần đời còn lại."

BÁO MORNINGSTAR

Chi trả cho dịch vụ chăm sóc dài hạn là mối quan tâm hàng đầu của nhiều người Mỹ. Chi phí của các viện dưỡng lão ở Mỹ rất khác nhau, từ khoảng 95.000 đô-la/năm ở Arizona đến hơn 155.000 đô-la/năm ở Thành phố New York. Với chỉ 44% số người trên năm mươi tuổi có tài sản lưu động hơn 100.000 đô-la, không có gì ngạc nhiên khi hầu hết những người vào viện dưỡng lão đều phá sản trong vòng vài năm. Tuy nhiên, nếu xem xét các số liệu thống kê kỹ hơn, bạn sẽ thấy có 68% số người vào viện dưỡng lão qua đời trong vòng một năm sau khi vào viện. Bạn nghĩ gì về điều này?

Nếu bạn đủ may mắn có được một khoản tiền trị giá hàng triệu đô-la, một sự phân bổ đầu tư có cấu trúc hợp lý sẽ mang lại cho bạn số tiền cần thiết để trả chi phí chăm sóc dài hạn. Đối với người ở trong hoàn cảnh đó, việc vào một viện dưỡng lão chất lượng cao thường sẽ dẫn đến việc giảm chi tiêu. Có lẽ trong những ngày vàng son sau khi nghỉ hưu, những người có giá trị tài sản cao này sẽ du lịch khắp thế giới và chi tiêu 200.000 đô-la mỗi năm, trong khi hầu hết viện dưỡng lão trên cả nước chỉ có viện phí bằng một nửa số đó. Bởi vì nhu cầu được chăm sóc dài hạn sẽ loại bỏ nhiều chi phí khác nên những người có giá trị tài sản ròng cao không cần có bảo hiểm để bảo vệ họ trước các chi phí chăm sóc dài hạn.

Tuy nhiên, những người khác có thể thấy chuyện này khá khó khăn. Với những người có tài sản trị giá vài trăm ngàn đô-la, việc mua một gói bảo hiểm chăm sóc dài hạn đầy đủ gần như là bất khả thi. Nếu có thu nhập ổn định và tài sản có trị giá hơn 500.000 đô-la, bạn có thể thấy mình loay hoay giữa việc cần một khoản bảo hiểm nào đó với việc không muốn chi quá nhiều tiền cho nó đến mức bạn bị

chệch khỏi kế hoạch tiết kiệm hưu trí của mình.

Chi trả cho dịch vụ chăm sóc dài hạn vào lúc cuối đời là rủi ro tiềm ẩn lớn nhất đối với nhiều người, và việc xác định phương án thích hợp đòi hỏi sự hỗ trợ của một nhà hoạch định tài chính có thể cung cấp các lựa chọn để giải quyết rủi ro cá nhân của bạn một cách thỏa đáng mà không phải chi tiêu quá nhiều cho bảo hiểm đến mức bạn không thể nghỉ hưu được.

BẢO HIỂM Y TẾ

Y bác sĩ ngày nay được tiếp cận với các công cụ và phương án điều trị mà mới cách nay một thế hệ thôi đã không có ai có thể tưởng tượng được. Mỗi ngày, các nhà nghiên cứu đều đang tìm cách kiểm soát và điều trị những căn bệnh mà mười năm trước vẫn bị xem là vô phương cứu chữa. Tuy nhiên, hệ lụy đáng tiếc của sự cách tân này chính là chi phí. Nếu không có bảo hiểm y tế thì trừ chi phí khám sức khỏe định kỳ vô cùng cơ bản tại bệnh viện, mọi chi phí khác có thể tăng vọt vượt quá khả năng của đa số gia đình. Bảo hiểm y tế là thứ mà mọi cá nhân đều cần có.

Lựa chọn tốt nhất là hợp đồng bảo hiểm y tế theo nhóm thông qua chủ lao động của bạn, nếu họ có cung cấp. Các hợp đồng bảo hiểm theo nhóm được xem là cách hiệu quả nhất về chi phí để được bảo hiểm vì nhiều lý do. Đầu tiên, nhiều công ty có chính sách trợ cấp chi phí bảo hiểm cho nhân viên, vì vậy bạn không phải trả toàn bộ chi phí cho hợp đồng bảo hiểm của mình. Thứ hai, giá hợp đồng bảo hiểm dựa trên các đặc điểm trung bình của nhóm, do đó chi phí bảo hiểm có khuynh hướng thấp hơn những gì một cá nhân có thể có được trên thị trường công khai.

Ở Mỹ, nếu chủ lao động của bạn có cung cấp kế hoạch *Tài khoản chi tiêu linh hoạt* (*Flexible Spending Account*, viết tắt là FSA) hoặc *Tài khoản tiết kiệm dùng cho y tế* (*Health Savings Account*, viết tắt là HSA), bạn nên tận dụng các công cụ này để hỗ trợ chi phí y tế cho bản thân. Với các kế hoạch này, bạn phân bổ một phần tiền lương của mình vào các tài khoản này mỗi tháng. Sau đó, bạn có thể sử dụng các khoản tiền này để thanh toán chi phí y tế khi chúng phát sinh, bao gồm các khoản đồng thanh toán, chi phí kê đơn và các chi phí khác không có trong hợp đồng bảo hiểm.

Tiền đóng góp vào FSA hoặc HSA là tiền trước thuế, giống như Kế hoạch 401(k). Điều này có hai lợi ích: thứ nhất, bạn không phải trả thuế cho số tiền đóng vào FSA hoặc HSA, nhờ đó nghĩa vụ thuế của bạn được giảm xuống, và thứ hai, các khoản rút tiền để thanh toán chi phí y tế cũng không bị đánh thuế, nhờ đó bạn tiết kiệm được chi phí y tế của mình. Bạn đang tiết kiệm được chi phí ở cả hai đầu! Ví dụ, nếu bạn gửi 1.200 đô-la vào tài khoản FSA, toàn bộ số tiền đó có thể được dùng để thanh toán hóa đơn y tế. Nếu bạn không có FSA và bạn đang chịu khung thuế 25%, bạn sẽ phải kiếm được 1.600 đô-la trước thuế thì mới có 1.200 đô-la cần thiết để thanh toán hóa đơn đó. Một điều cần ghi nhớ là với FSA, số tiền này là "dùng hoặc mất". Toàn bộ số tiền còn lại trong tài khoản sẽ hết hạn vào cuối năm, do đó, bạn cần lập ngân sách tiết kiệm cho phù hợp.

Nếu chủ lao động của bạn có cung cấp gói bảo hiểm y tế khấu trừ cao thì có thể họ cũng cung cấp HSA. HSA có các tính năng cơ bản giống như FSA nhưng tiền không biến mất vào cuối năm mà có thể được đầu tư và tăng lên theo thời gian. Sau khi nghỉ hưu, bạn có thể sử dụng số tiền này để thanh

toán chi phí y tế miễn thuế. Chính bộ ba lợi thế về thuế này làm nên ưu điểm mà chỉ HAS mới có: khoản đóng góp này làm giảm thu nhập chịu thuế của bạn, chúng có thể tăng lên mà không bị đánh thuế và các khoản rút tiền cũng không phải chịu thuế khi bạn nghỉ hưu. Không tệ chút nào! Vì lý do này, cách tốt nhất để sử dụng HSA là đóng góp vào đó số tiền tối đa mà hạn mức mỗi năm cho phép nhưng đừng dùng nó cho bất kỳ chi phí y tế nào. Thay vì dùng tài khoản HSA, bạn hãy tự bỏ tiền túi ra chi trả chi phí y tế để bảo toàn số tiền trong tài khoản này cho các chi phí trong tương lai khi nghỉ hưu. Nếu dòng tiền của bạn không cho phép điều đó, có lẽ bạn nên dùng FSA thay vì HSA.

Với những người không được mua bảo hiểm qua chủ lao động, họ có thể mua các hợp đồng bảo hiểm cá nhân. Khi mua bảo hiểm sức khỏe, mọi người có khuynh hướng quan tâm đến chi phí, nhưng có vài yếu tố quan trọng khác mà bạn cần lưu ý khi đánh giá các lựa chọn của mình. Đầu tiên, mức độ rủi ro sẽ quyết định chi phí hợp đồng. Đối với một công ty bảo hiểm, rủi ro được đo lường bằng cách xem ai là người có nhiều tiền hơn khi có yêu cầu bồi thường. Khi công

ty bảo hiểm chịu nhiều rủi ro hơn thì bạn phải tốn nhiều tiền hơn. Để giảm chi phí bảo hiểm, bạn phải chịu nhiều rủi ro hơn. Đúng như người ta hay nói: "Tiền nào của nấy".

Điều thứ hai là những gì bạn cần từ hợp đồng bảo hiểm. Bạn có thường xuyên đi khám sức khỏe hoặc phải dùng nhiều loại thuốc không? Nếu có, chi phí tự trả liên quan đến mỗi kế hoạch sẽ rất quan trọng đối với bạn. Bạn có cần gặp các bác sĩ hoặc chuyên gia cụ thể nào không? Nếu có, bạn sẽ cần xác minh rằng bệnh viện hoặc bác sĩ bạn chọn có chấp nhận gói bảo hiểm bạn mua để đảm bảo bạn có được sự chăm sóc cần thiết.

Thông thường, đối với những người Mỹ đã về hưu, bảo hiểm y tế là một khoản chi phí mà họ không cân nhắc khi lập kế hoạch nghỉ hưu, đặc biệt nếu họ nghỉ hưu trước khi đủ điều kiện nhận Medicare[1] ở tuổi sáu mươi lăm. Đối với đa số người về hưu sớm, phương án tốt nhất là tiếp tục kế hoạch hưu trí của chủ lao động cho đến mười tám tháng sau khi bạn nghỉ hưu. Tùy theo bạn nghỉ sớm đến mức nào, bạn có thể cần phải mua bảo hiểm y tế tư nhân để trang trải khoảng thời gian sau khi mười tám tháng đó kết thúc cho đến khi

Medicare bắt đầu.

---

[1] *Chương trình chăm sóc sức khỏe quốc gia được tài trợ bởi chính phủ Liên bang Mỹ.*

Khi bạn bắt đầu sử dụng Medicare, một số khoản đồng thanh toán nhất định và các chi phí mà trước kia được bảo hiểm y tế truyền thống chi trả giờ đây trở thành chi phí do bạn tự chi trả. Vì lý do này, bạn nên đăng ký tham gia Medicare như một kế hoạch để bù vào chỗ trống đó. Các loại kế hoạch này có thể cung cấp bảo hiểm toàn diện với chi phí rất hợp lý, giúp bạn kiểm soát và lập kế hoạch tốt hơn cho các chi phí chăm sóc sức khỏe của mình khi đã nghỉ hưu.

BẢO HIỂM NHÀ Ở

Ở Mỹ, chính sách bảo hiểm nhà ở bảo vệ bạn bằng cách chi trả cho các thiệt hại xảy ra với ngôi nhà của bạn, nhưng chỉ trong giới hạn chi phí được ghi rõ hợp đồng. Đáng tiếc là hầu hết mọi người đều không biết các giới hạn này cho đến khi đưa ra yêu cầu chi trả. Không nhiều người trong chúng ta đủ khả năng xây dựng lại ngôi nhà mơ ước của mình nếu nó bị phá hủy bởi hỏa hoạn, lốc xoáy, động đất hoặc các thảm họa

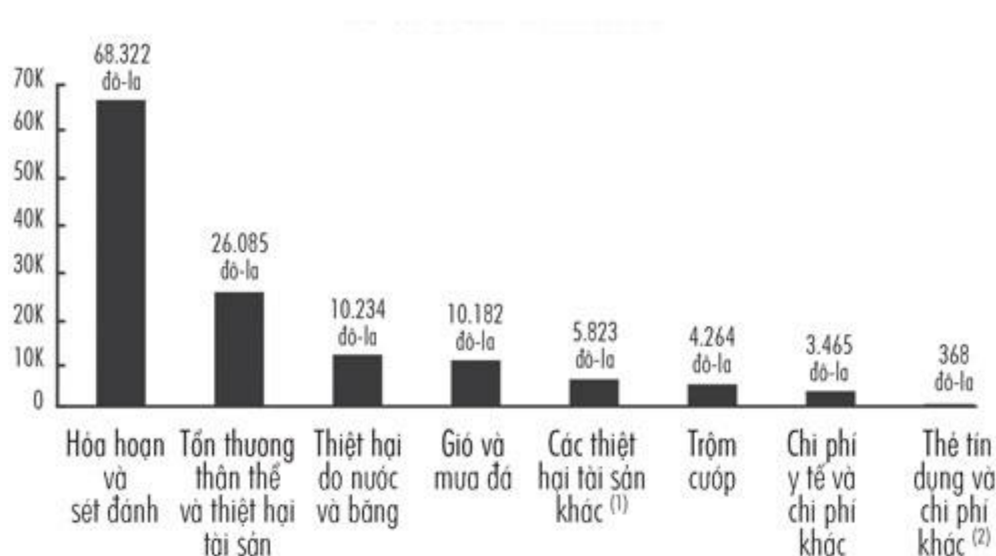
thiên nhiên khác, nhưng hầu hết vẫn chọn mua bảo hiểm nhà ở. Khả năng ngôi nhà của chúng ta bị phá hủy hoàn toàn là rất hiếm, nhưng vẫn có xảy ra. Đáng mừng là vì chuyện này hiếm khi xảy ra nên gói bảo hiểm nhà ở không đắt lắm so với giá trị của tài sản được bảo vệ.

Cũng như với các loại bảo hiểm khác, bước đầu tiên là xác định mức độ bảo vệ mà bạn cần, tức là *phạm vi bảo hiểm nhà ở* – theo cách gọi của giới bảo hiểm. Việc này đòi hỏi bạn phải đánh giá giá trị thay thế của ngôi nhà – giá trị này khác với giá trị thị trường của nó. Phạm vi bảo hiểm nhà ở của bạn phải phản ánh chi phí để xây dựng lại ngôi nhà của bạn từ đầu, sử dụng các vật liệu giống hoặc tương tự với căn nhà hiện tại. Ở một số khu vực trong nước Mỹ, chi phí vật liệu tiếp tục tăng mặc dù giá trị bất động sản vẫn ở mức ổn định, vì vậy, điều quan trọng là bạn phải hiểu chi phí xây dựng hiện tại là bao nhiêu và đảm bảo phạm vi bảo hiểm phù hợp cho ngôi nhà của bạn. Đại lý bảo hiểm của bạn sẽ có quyền xem xét chi phí trung bình trong khu vực và là nguồn thông tin tốt nhất của bạn để tính toán chi phí này. Trong trường hợp nhà có giá trị cao, bạn có thể phải thẩm định tài sản để

xác định chi phí xây dựng lại.

Biểu đồ 6.1

TỔN THẤT CỦA CHỦ NHÀ Ở MỸ, XẾP THEO MỨC ĐỘ NGHIÊM TRỌNG CỦA YÊU CẦU BỒI THƯỜNG BÌNH QUÂN, 2013-2017



(1) Bao gồm thiệt hại do bị phá hoại và hành động ác ý.

(2) Bao gồm thiệt hại vì bị sử dụng trái phép các loại thẻ, giả mạo, tiền giả và các tổn thất không được phân loại khác.

Điều quan trọng cần lưu ý là công ty bảo hiểm chỉ chi trả toàn bộ thiệt hại cho ngôi nhà của bạn nếu số tiền trong phạm vi bảo hiểm cho ngôi nhà có giá trị ít nhất là 80% giá

trị thay thế của nó. Giả sử một đường ống nước trong nhà bạn bị vỡ, gây thiệt hại trị giá 50.000 đô-la. Nếu số tiền bảo hiểm nhà ở được liệt kê trong hợp đồng bảo hiểm của bạn là 350.000 đô-la nhưng công ty bảo hiểm ước tính giá trị thay thế thực tế của ngôi nhà là 500.000 đô-la, mặc dù số tiền bảo hiểm nhà ở trong hợp đồng nhiều hơn số tiền 50.000 đô-la thiệt hại nhưng công ty bảo hiểm sẽ gửi cho bạn một tấm séc chỉ có trị giá 43.750 đô-la (trừ đi bất kỳ khoản khấu trừ nào)[1]. Đây là một khoảnh khắc ngỡ ngàng đối với nhiều người rơi vào tình huống này.

---

[1] *Công ty bảo hiểm sử dụng một tỷ lệ giữa số tiền bảo hiểm bạn thật sự có (trong ví dụ này là 70% giá trị thay thế) so với số tiền bảo hiểm mà bạn nên có (80% giá trị thay thế của ngôi nhà). 350.000 đô-la/400.000 đô-la = 87,5%, như vậy công ty bảo hiểm sẽ trả 87,5% của 50.000 đô-la mà bạn yêu cầu, tức là 43.750 đô-la.*

Nhiều người ngạc nhiên khi phát hiện ra hợp đồng bảo hiểm của họ không chi trả cho họ nhiều như họ nghĩ do quy định của công ty bảo hiểm về mức độ bồi thường cho một số loại thiệt hại nhất định hoặc giới hạn thanh toán cho các mục có giá trị. Vì lý do này, những người có giá trị tài sản cao thường làm việc với các công ty bảo hiểm chuyên biệt có các sản

phẩm được thiết kế riêng để bảo vệ những ngôi nhà có giá trị cao, tài sản cho thuê, tài sản có giá trị lớn hoặc tài sản độc nhất (ví dụ như du thuyền, bộ sưu tập xe...). Hầu hết các hợp đồng bảo hiểm cũng giới hạn phạm vi bảo hiểm đối với đồ trang sức, lông thú, đồ cổ và các món đồ giá trị cao khác. Nếu bạn lo lắng về việc bảo vệ giá trị của những món đồ này khỏi tổn thất, điều quan trọng là bạn phải thảo luận với đại lý bảo hiểm về việc bổ sung phạm vi bảo hiểm trong hợp đồng hiện tại hoặc có thể làm một hợp đồng riêng dành cho các vật phẩm có giá trị.

Giảm phí bảo hiểm ngay hôm nay

Một thành phần quan trọng khác của hợp đồng bảo hiểm nhà ở là *khoản khấu trừ*, tức là số tiền mà bạn phải trả cho bất kỳ yêu cầu bồi thường nào trước khi hợp đồng bảo hiểm của bạn có hiệu lực. Tôi đã nói về việc tự bảo hiểm, nghĩa là bạn tự gánh chịu một phần hoặc tất cả rủi ro. Với hợp đồng bảo hiểm nhà ở, một cách để bạn có thể tự bảo hiểm là thông qua khoản khấu trừ.

Theo thống kê, việc khấu trừ trong khoảng 1% giá trị thay

thế của ngôi nhà sẽ hợp lý nhất về mặt tài chính (giả sử dòng tiền của bạn cho phép bạn thực hiện khoản thanh toán đó và khoản tiết kiệm chi phí bảo hiểm này có ý nghĩa đối với bạn). Khi bạn chịu nhiều rủi ro hơn bằng cách có một khoản khấu trừ cao hơn, phí bảo hiểm sẽ giảm đủ để cân bằng số tiền bạn sẽ phải trả trong trường hợp có yêu cầu bồi thường.

Tác động của việc thay đổi các khoản khấu trừ có thể rất khác nhau dựa trên một số yếu tố, chẳng hạn như lịch sử yêu cầu bồi thường của bạn, lịch sử yêu cầu bồi thường trong khu vực của bạn, công ty bảo hiểm và độ tuổi ngôi nhà của bạn. Vì không thể nói chắc chắn mức khấu trừ phù hợp là bao nhiêu cho mỗi người, nên một nguyên tắc chung là xem xét thời gian hòa vốn năm năm, nghĩa là bạn nên tiết kiệm đủ phí bảo hiểm hằng năm trong vòng 5 năm để bù lại khoản khấu trừ gia tăng. Nếu bạn có một khoản khấu trừ 1.000 đô-la và bạn tăng nó lên 2.500 đô-la, vậy thì bạn chỉ nên làm vậy nếu phí bảo hiểm của bạn giảm ít nhất 300 đô-la mỗi năm, bởi vì bây giờ bạn có thêm 1.500 đô-la bị rủi ro.

Một khía cạnh khác của hợp đồng mà bạn cần đánh giá là bảo hiểm trách nhiệm. Nếu bạn có một hợp đồng bảo hiểm

bao trùm – và có lẽ bạn nên có một hợp đồng như vậy (chúng ta sẽ nói về loại bảo hiểm này trong phần sau) – phạm vi bảo hiểm trách nhiệm đối với hợp đồng nhà và xe của bạn phải phù hợp với các yêu cầu trong hợp đồng bảo hiểm bao trùm đó. Nếu bạn không có hợp đồng bảo hiểm bao trùm, phạm vi bảo hiểm trách nhiệm mà bạn cần sẽ được đại lý bảo hiểm của bạn đánh giá dựa trên tình huống cụ thể.

Cuối cùng, tùy khu vực ngôi nhà của bạn tọa lạc mà sẽ có những cân nhắc khác về phạm vi bảo hiểm nhà ở, chẳng hạn như lũ lụt, động đất, bão hoặc gió và mưa đá, do đó bạn nên thảo luận với công ty bảo hiểm để đảm bảo bạn có được chính sách bảo hiểm phù hợp.

BẢO HIỂM XE Ô-TÔ

"Nếu hồi đó tôi hỏi mọi người muốn gì, hẳn là họ đã nói họ muốn có những con ngựa chạy nhanh hơn."

HENRY FORD

Nếu sở hữu một chiếc ô-tô, bạn có trách nhiệm pháp lý phải mua bảo hiểm xe thì mới được lái nó trên những con đường

lớn. Điều này là để đảm bảo rằng nếu bạn gây ra tai nạn, bạn sẽ có đủ nguồn lực để chi trả các chi phí phát sinh mà bạn phải chịu. Nhiều người chọn mua bảo hiểm toàn diện hoặc bảo hiểm va chạm để bảo vệ thêm cho xe của mình. Trước khi bạn mua các khoản bổ sung này, hãy dành một phút để đánh giá các khoản khấu trừ liên quan. Nếu dòng tiền của bạn đủ để chịu một khoản khấu trừ cao hơn, điều này có thể giúp bạn tiết kiệm tiền về lâu dài. Nhưng nếu chiếc xe do cậu con trai mới thi đậu giấy phép lái xe của bạn lái, một khoản khấu trừ thấp có thể phù hợp hơn để đề phòng khả năng cao là con bạn sẽ dính vào một vụ va chạm xe. Trong cả hai trường hợp, cũng như với khoản khấu trừ của bảo hiểm nhà ở, quyết định chuyển sang mức khấu trừ cao hơn phải luôn được đánh giá dựa trên số tiền bạn sẽ tiết kiệm được khi làm vậy.

Khi chiếc xe cũ đi, bạn cũng có thể loại bỏ mọi khoản bảo hiểm toàn diện hoặc va chạm khỏi hợp đồng, tức là lúc này bạn chỉ áp dụng bảo hiểm *chỉ chịu trách nhiệm pháp lý*. Đa số người Mỹ đều từng có một chiếc xe hơi trị giá khoảng 1.000 đô-la tại một thời điểm nào đó trong đời và không có lý do

gì để bảo hiểm nó ở mức tối đa cả.

Cũng như với ngôi nhà, bảo hiểm trách nhiệm của bạn phải phù hợp với các yêu cầu về chính sách bảo hiểm bao trùm của bạn. Nếu bạn không có hợp đồng bảo hiểm bao trùm, phạm vi trách nhiệm của bạn phụ thuộc vào hoàn cảnh cá nhân và những đề xuất của đại lý bảo hiểm. Ở Mỹ, khi xác định phạm vi trách nhiệm của bạn, điều quan trọng là đừng dựa vào những yêu cầu tối thiểu theo luật định của hầu hết các tiểu bang. Với chi phí xe và chi phí chăm sóc y tế ngày càng tăng, bạn rất dễ rơi vào tình huống mà trong đó có nhiều chiếc xe bị hư hỏng (hoặc nhiều tài xế bị thương), khiến số tiền bồi thường có thể vượt quá giới hạn bảo hiểm và bạn phải tự trả thêm tiền.

Có một trường hợp đặc biệt cần lưu ý, đó là khi đứa con đã trưởng thành của bạn lái chiếc xe do bạn sở hữu và được bảo hiểm theo hợp đồng bảo hiểm của bạn. Khi những người trưởng thành và không có quan hệ hôn nhân cùng sử dụng tài sản, họ cũng có thể cùng có trách nhiệm pháp lý. Nếu đứa con đã trưởng thành của bạn gây tai nạn khi đang lái chiếc xe mà bạn sở hữu và bị kiện vì tai nạn đó, tài sản của bạn có

thể đang gặp rủi ro vì bạn là chủ sở hữu của chiếc xe. Nghe có vẻ không công bằng phải không? Nếu bên cạnh bảo hiểm xe và chiếc xe mà con bạn đang lái, bạn không còn hỗ trợ tài chính nào khác cho con thì cách an toàn nhất để tránh rủi ro tiềm ẩn này là chuyển quyền sở hữu chiếc xe cho con bạn (hoặc bảo con bạn đi Uber hay taxi gì đó). Cách làm này có thể sẽ làm tăng phí bảo hiểm cho chiếc xe, nhưng trong hầu hết trường hợp, khoản phí bảo hiểm tăng lên hoàn toàn xứng đáng với khả năng giảm trách nhiệm pháp lý. Tuy nhiên, mỗi tình huống đều khác nhau và cần được thảo luận với công ty bảo hiểm của bạn.

BẢO HIỂM BAO TRÙM

"Trong mỗi sự kiện đều có rất nhiều chuyện xảy ra và nếu cố gắng kiểm soát điều đó, bạn đang đấu tranh chống lại cả vũ trụ. Như vậy thật ngớ ngẩn."

DEEPAK CHOPRA

Bảo hiểm bao trùm là một chính sách bảo hiểm vượt quá trách nhiệm pháp lý, bảo hiểm cho bạn trên cả giới hạn trách nhiệm của bạn trong các bảo hiểm về nhà ở và xe hơi.

Loại hợp đồng bảo hiểm này thường bị bỏ qua nhưng lại có thể là một bí quyết giúp bạn được bảo vệ trong một số tình huống cụ thể có độ rủi ro cao. Loại bảo hiểm này bao gồm tất cả những sự cố có thể xảy ra bất kỳ lúc nào, vì bất kỳ lý do gì và thường diễn ra theo những cách mà chúng ta không thể tưởng tượng được. Nếu bạn lái xe va phải một khách bộ hành đang băng qua đường, hoặc bố mẹ của bé Johnny thưa kiện bạn vì cậu bé bị chấn thương do nhảy lên tấm bạt nhún của bạn, thì đây là những thời điểm mà hợp đồng bảo hiểm bao trùm có thể bảo vệ tài sản cho bạn. Chúng ta đang sống trong một xã hội ngày càng có nhiều vụ kiện tụng và tranh chấp. Bạn có thể làm mọi thứ trong khả năng để đảm bảo sự độc lập tài chính của mình, nhưng điều đó sẽ chẳng có ý nghĩa gì nếu bạn bị thua một vụ kiện lớn và tốn kém. Vì lý do này, nhiều người đồng ý mua hợp đồng bảo hiểm bao trùm. Khi mua hợp đồng này, bạn có khả năng tiếp cận với đội ngũ luật sư làm việc cho công ty bảo hiểm với hy vọng rằng đội ngũ này sẽ giải quyết mọi vấn đề pháp lý có thể phát sinh cho bạn.

Mặc dù khả năng xảy ra vấn đề pháp lý phát sinh đòi hỏi

phải dùng đến hợp đồng bảo hiểm bao trùm là khá thấp, nhưng vẫn có xảy ra. Và trong nhiều trường hợp, nó là sự kiện duy nhất có thể gây tổn thất vĩnh viễn không thể phục hồi với một người vốn đã đạt được độc lập tài chính. May mắn là chi phí của hợp đồng bảo hiểm bao trùm cũng phản ánh xác suất thấp này và không đắt lắm so với sự bảo vệ mà chúng mang lại. Một triệu đô-la có thể là giá trị khởi điểm phù hợp cho một hợp đồng bảo hiểm bao trùm, nhưng hai đến năm triệu đô-la (và cao hơn trong một số trường hợp) cũng có thể phù hợp, tùy theo giá trị tài sản ròng của bạn. Điều quan trọng cần lưu ý là phạm vi bảo hiểm của hợp đồng bảo hiểm bao trùm không nhất thiết phải khớp với giá trị tài sản ròng của bạn; hợp đồng này chỉ nên là một món khai vị chứ không phải là món ăn chính. Thay vì thế, điều bạn cần là hãy tin tưởng rằng bất kỳ vụ kiện nào chống lại bạn cũng sẽ được giải quyết theo các giới hạn hợp đồng. Đại lý bảo hiểm có thể tư vấn cho bạn về mức độ bảo vệ phù hợp với tình huống của bạn liên quan đến chi phí bảo hiểm. Sau khi đã có hợp đồng, bạn cần kiểm tra mọi chính sách về nhà ở và xe cộ để đảm bảo phạm vi bảo hiểm trách nhiệm pháp lý của bạn theo các chính sách đó khớp với các yêu cầu trong

hợp đồng bảo hiểm bao trùm. Vì hợp đồng bảo hiểm bao trùm là một hợp đồng trách nhiệm pháp lý mở rộng nên nếu có bất kỳ sự chênh lệch nào giữa phạm vi bảo hiểm theo yêu cầu của hợp đồng này và phạm vi bảo hiểm thực tế theo chính sách nhà ở và xe cộ của bạn thì bạn phải tự chi trả số tiền đó. Các hợp đồng bảo hiểm này phải được đánh giá trước; nếu không thì trong khi bạn đang bận rộn lo lắng cho những thứ khác như cuộc sống của bạn hay danh mục đầu tư của bạn, bạn có thể mất tất cả vì một khoản chênh lệch nhỏ trong phạm vi bảo hiểm.

Chương 7

KẾ HOẠCH XỬ LÝ DI SẢN: HỒI KẾT CỦA CUỘC CHƠI TÀI CHÍNH

Peter Mallouk

"Bạn có thể ngồi dưới bóng mát hôm nay vì ai đó đã trồng cái cây này từ lâu lắm rồi."

– WARREN BUFFETT

Nếu bạn đã hoàn thành mọi thứ được trình bày trong các chương trước, xin chúc mừng! Bạn đã đạt tiến bộ vượt bậc trong việc giải quyết các thành phần chủ chốt trong kế hoạch tài chính của mình. Bây giờ là lúc cần nhìn xa hơn về việc kế hoạch của bạn sẽ mang lại lợi ích cho bạn như thế nào và tập trung vào việc ai sẽ được hưởng lợi từ các tài sản của bạn sau khi bạn qua đời, bởi vì có một điều không đổi trong thế giới này, đó là cho dù kế hoạch của bạn thành công đến mức nào, vẫn sẽ có lúc bạn không còn ở đây để tận hưởng nó. Và nếu bạn không lập kế hoạch phù hợp, chính

phủ sẽ chờ đợi để đón nhận tài sản của bạn với đôi tay dang rộng.

Cho dù bạn muốn đơn giản hóa mọi thứ cho gia đình mình trong trường hợp bạn qua đời, hay bạn muốn để lại một di sản mang lại lợi ích cho các thế hệ sau, việc lập ra một kế hoạch xử lý di sản phù hợp sẽ đảm bảo mong muốn của bạn được đáp ứng với mức thuế phí hành chính tối thiểu. Việc lập kế hoạch cho những gì xảy ra sau khi bạn qua đời không khiến bạn bị chết sớm hơn. Tuy nhiên, nó thật sự giúp đảm bảo các mục tiêu và dự định của bạn được hoàn thành sau khi bạn không còn nữa.

BẮT ĐẦU VỚI NHỮNG ĐIỀU CƠ BẢN

"Sự trì hoãn giống như thẻ tín dụng: nó làm bạn vui vẻ... cho đến khi bạn nhận được hóa đơn."

CHRISTOPHER PARKER

Khi nói về kế hoạch xử lý di sản, câu hỏi đầu tiên tôi thường nhận được là "Khi nào tôi nên nghĩ đến việc lập kế hoạch xử lý di sản?". Câu trả lời rất đơn giản: nếu bạn chưa có bất kỳ

văn bản nào cho việc này thì bạn nên làm *ngay bây giờ*. Trong trường hợp bạn qua đời mà không có các giấy tờ thích hợp, các quyết định quan trọng như ai sẽ nhận tài sản của bạn và ai sẽ nuôi con của bạn... sẽ phải đưa ra cho tòa án giải quyết. Bạn có muốn một người lạ quyết định gia đình bạn sẽ phân chia tài sản của bạn như thế nào và ai sẽ là người lo cho bọn trẻ hay không? Tôi không nghĩ bạn muốn thế. Và ngay cả khi bạn đã làm xong các loại giấy tờ này, nếu có bất kỳ thay đổi quan trọng nào với cuộc sống cá nhân hoặc tình hình tài chính, bạn cần xem xét lại kế hoạch xử lý di sản của mình. Dưới đây là một vài tình huống ví dụ:

• Có thêm con

• Chuyển nhà sang một tiểu bang khác

• Có sự thay đổi đáng kể trong giá trị tài sản ròng của bạn (ví dụ: nhận được một khoản thừa kế, trúng xổ số...)

• Mua hoặc bán một doanh nghiệp

• Kết hôn hoặc ly hôn (bạn hoặc một trong những người thụ hưởng của bạn)

• Mong muốn thay đổi người thụ hưởng hoặc thay đổi cách phân chia tài sản sau khi chết

• Một người thân trong gia đình qua đời

• Bất kỳ thay đổi nào trong luật thuế bất động sản hoặc thuế quà tặng

Vì "ngay bây giờ" không phải là câu trả lời mà hầu hết mọi người đang mong đợi, nên sau đây là những cái cớ thường thấy cho việc không lập kế hoạch xử lý di sản *ngay bây giờ*:

• *"Tôi thật sự không sở hữu gì nhiều, vì vậy không có gì quan trọng cả."* Ngay cả khi tình hình tài chính của bạn khá đơn giản và rõ ràng, bạn vẫn cần một kế hoạch xử lý di sản. Nếu không coi trọng tài sản của mình thì tại sao bạn lại làm việc? Tại sao bạn đầu tư? Tại sao bạn lập ngân sách? Bạn biết là nó quan trọng. Chỉ là bạn không muốn ứng phó với việc lập kế hoạch xử lý di sản mà thôi.

• *"Tôi sở hữu rất nhiều tài sản, vậy nên chuyện lập kế hoạch xử lý di sản sẽ rất phức tạp."* Nếu bạn nghĩ rằng việc lập các tài liệu bây giờ sẽ rất phức tạp, hãy tưởng tượng việc đó sẽ như

thế nào đối với những người thân yêu của bạn nếu bạn bị mất khả năng lao động hoặc qua đời. Nếu tài sản của bạn có giá trị đáng kể, bạn nên bắt đầu lập kế hoạch xử lý di sản ngay từ bây giờ.

• *"Tình huống của cá nhân tôi rất phức tạp."* Nếu bạn cho rằng tình huống của bạn phức tạp và liên quan đến nhiều quyết định khó khăn (ví dụ như con cái của bạn có vấn đề, con cái từ những cuộc hôn nhân trước...), hãy tưởng tượng di sản của bạn sẽ như thế nào khi bị đưa ra tòa phân xử. Tòa án sẽ đưa ra quyết định mà không quan tâm bạn muốn gì.

Thực tế là đối với đa số mọi người, việc lập ra một kế hoạch xử lý di sản rõ ràng và vững chắc chỉ đòi hỏi một vài tài liệu quan trọng. Việc này không quá phức tạp như người ta vẫn nghĩ, vì vậy, hãy dành một buổi chiều để sắp xếp mọi thứ. Gia đình bạn (và chuyên gia tư vấn tài chính của bạn) sẽ rất cảm kích bạn.

Có bốn vấn đề chính mà bạn cần giải quyết khi lập kế hoạch xử lý di sản của mình: lập kế hoạch cho tình huống bạn bị mất khả năng lao động, lập kế hoạch phân chia tài sản khi

bạn qua đời, tránh phải chứng thực di chúc và giảm thiểu hoặc loại bỏ thuế di sản. Chỉ vậy thôi! Những người siêu giàu có thể cần quan tâm đến việc bảo vệ tài sản, nhưng đa số mọi người chỉ cần quan tâm bốn vấn đề trên. Chúng ta hãy xem xét chi tiết những vấn đề này.

VẤN ĐỀ #1: LẬP KẾ HOẠCH CHO TÌNH HUỐNG BẠN BỊ MẤT KHẢ NĂNG LAO ĐỘNG

Hãy tưởng tượng một khách hàng bước vào văn phòng tôi và nói: "Nếu bị mất khả năng lao động, tôi thật sự không quan tâm ai là người ra quyết định chăm sóc sức khỏe cho tôi và ai giải quyết các vấn đề tài chính của tôi. Nếu phải lựa chọn, tôi nghĩ chính phủ sẽ có những quyết định sáng suốt và đúng đắn, vì vậy tôi rất vui lòng để họ quyết định mọi thứ". Điều này nghe có vẻ vô lý, nhưng nếu bạn chưa có bất kỳ kế hoạch nào cho tình trạng mất khả năng lao động thì bạn đang thể hiện chính xác những lời này!

Mất khả năng lao động là một thuật ngữ pháp lý mang ý nghĩa bạn không còn khả năng tự xử lý việc của mình nữa. Tình trạng này có thể xảy ra do vấn đề sức khỏe ở mọi lứa

tuổi, chẳng hạn như bị hôn mê. Hoặc nó có thể xảy ra do quá trình lão hóa tự nhiên, khi một người không còn đủ trí lực để đưa ra những quyết định sáng suốt về vấn đề phúc lợi của bản thân. Bất kể lý do là gì, trong trường hợp bạn không còn khả năng tự đưa ra các quyết định về tài chính và y tế cho bản thân, vậy thì hoặc là bạn cần một văn bản pháp lý cấp quyền cho người khác quyết định thay bạn, thường được gọi là giấy ủy quyền, hoặc là tòa án sẽ chỉ định một người nào đó thay mặt bạn.

VẤN ĐỀ #2: PHÂN CHIA TÀI SẢN

"Những gì tốt nhất trong cuộc sống đều miễn phí. Nhưng bạn có thể giữ chúng cho lũ chim và ong, còn tiền thì hãy đưa cho tôi (đó là tất cả những gì tôi muốn)."

BERRY GORDY và JANIE BRADFORD, trích lời bài hát "Money (That's What I Want)"

Khi nghĩ đến việc lập kế hoạch xử lý di sản, hầu hết mọi người thường tập trung vào phần hiển nhiên nhất của vấn đề: xác định ai sẽ là người thừa kế tài sản của họ sau khi họ qua đời. Cũng như với các quyết định về chăm sóc sức khỏe

và tài chính, nếu bạn không chính thức tuyên bố trước về những mong muốn của mình, tòa án sẽ quyết định thay cho bạn.

Nếu không có sự phân chia tài sản rõ ràng, có khả năng sẽ xảy ra những xáo trộn về tài chính và xung đột trong gia đình. Có rất nhiều câu chuyện thường gặp về những anh chị em tranh giành tài sản thừa kế, tranh cãi xem ai có quyền sở hữu chiếc nhẫn đính hôn cổ của bà nội, và những người họ hàng từ trên trời rơi xuống đòi một mảnh đất dù là nhỏ nhất. Khi gia đình có tang, mọi người trong nhà đều căng thẳng và người duy nhất có thể quyết định mọi thứ thì lại không còn ở đó nữa. Đó là lý do tại sao việc bạn rất cần làm rõ những mong muốn của mình và giúp gia đình không cần đương đầu với những áp lực khi phải tự suy đoán mong muốn của bạn. Bạn nghĩ rằng các con của bạn rất yêu thương nhau? Chắc chắn sự thật có thể là như vậy, nhưng câu chuyện thật sự chỉ hé mở rất lâu sau khi bạn mất đi, khi mọi tài sản của bạn được thanh lý và phân chia. Mặc dù hầu hết các di sản đều được phân chia trong hòa bình nhưng cũng không có gì bất thường khi một người đứng lên và

tranh giành quyền lợi.

Nếu bạn qua đời mà không để lại kế hoạch xử lý di sản, qua đời mà *không có di chúc*, luật pháp nơi bạn sống sẽ quyết định ai là người xử lý và phân chia tài sản của bạn. Nói cách khác, nếu bạn không có kế hoạch, cơ quan chức năng sẽ lập kế hoạch cho bạn! Mỗi nơi có những quy định về thừa kế khác nhau để xác định ai được quyền nhận tài sản của bạn và theo tỷ lệ như thế nào. Tòa cũng sẽ chỉ định người giám hộ cho trẻ vị thành niên có liên quan. Thông thường, sự chậm trễ về thời gian, các chi phí hành chính và các chi phí liên quan đến cái chết không có di chúc sẽ làm giảm số tiền cuối cùng mà người thụ hưởng nhận được (và thậm chí họ có thể không phải là người thụ hưởng mà bạn mong muốn).

Di chúc

"Nếu bạn muốn biết tính cách thật sự của một người, hãy chia tài sản thừa kế với họ."

BENJAMIN FRANKLIN

Thông thường, tài liệu trọng tâm trong kế hoạch xử lý di sản

là di chúc. Bạn có ba quyết định chính cần đưa ra khi soạn thảo di chúc của mình:

• *Chọn người thụ hưởng.* Di chúc là cơ hội để bạn xác định người bạn muốn cho thừa kế tài sản của mình. Việc bày tỏ nguyện vọng bằng văn bản không chỉ quan trọng về mặt pháp lý mà còn giúp loại bỏ những bất đồng giữa các thành viên trong gia đình về cách phân chia tài sản sau khi bạn qua đời.

• *Chọn người thực hiện di chúc.* Người thực hiện di chúc là người mà bạn ghi tên trong di chúc để thanh toán thuế và các khoản nợ của bạn, thu thập và quản lý tài sản của bạn, phân chia tài sản theo ý muốn của bạn. Người này sẽ đệ trình di chúc của bạn lên tòa án, quản lý tài sản của bạn trong quá trình chứng thực di chúc, xử lý các chi tiết hằng ngày về di sản của bạn (ví dụ như thẻ tín dụng, cho thuê xe, thế chấp) và thiết lập tài khoản ngân hàng di sản cũng như nhiều trách nhiệm khác. Người ta thường chọn một thành viên trong gia đình, một người bạn thân, một công ty đáng tin cậy hoặc một luật sư để làm người thi hành di chúc. Hãy lựa chọn cẩn thận!

• *Chọn người giám hộ.* Nếu con của bạn còn ở tuổi vị thành niên, bạn có thể chỉ định người giám hộ trong di chúc, đó là người (hoặc những người) bạn muốn sẽ chăm lo cho con của bạn trong trường hợp bạn qua đời. Bạn sẽ muốn chọn một người giám hộ thích chăm sóc con bạn (và bạn hy vọng họ có cùng những giá trị và niềm tin như bạn để dạy dỗ con bạn). Người giám hộ cũng cần phải đủ trưởng thành để đảm đương trách nhiệm nuôi dạy đứa trẻ, nhưng cũng phải đủ trẻ để ở bên con bạn lâu dài. Nếu di chúc của bạn không ghi tên người giám hộ, bất kỳ ai muốn chăm sóc con bạn đều có thể yêu cầu quyền giám hộ. Sau đó, thẩm phán tự nhận định theo "lợi ích cao nhất của đứa trẻ" để quyết định ai được nuôi con của bạn.

Phân chia trực tiếp và ủy thác theo di chúc

Khi xác định cách phân chia tài sản, bạn có thể lựa chọn phương án giao tiền hoặc tài sản trực tiếp cho người thụ hưởng (gọi là *phân chia trực tiếp*), hoặc giữ tài sản dưới dạng *một quỹ ủy thác* cho người thụ hưởng. Ủy thác chỉ đơn giản là một thỏa thuận pháp lý để tạm giữ tài sản. *Quỹ ủy thác theo di chúc* là một quỹ ủy thác được lập ra và được cấp

giá trị khi bạn qua đời. Ủy thác theo di chúc có thể có nhiều chức năng, nhưng mục đích chính là chỉ rõ cách tiền của bạn sẽ được sử dụng như thế nào vì lợi ích của con cái hoặc những người thụ hưởng khác sau khi bạn qua đời.

Giả sử một cặp vợ chồng người Mỹ có khối tài sản trị giá 400.000 đô-la mà sau này sẽ được chia đều cho hai người con hiện đang ở độ tuổi mười chín và hai mươi của họ. Nếu cả cha và mẹ đều qua đời hôm nay, mỗi đứa con sẽ nhận được tài sản trị giá 200.000 đô-la mà không bị ràng buộc bởi bất kỳ yêu cầu nào. Điều này đặt ra một vấn đề, đó là hai đứa trẻ ở độ tuổi mười chín và hai mươi sẽ làm gì với 200.000 đô-la trong tài khoản. Thay vào đó, hai bậc phụ huynh này tạo một điều khoản trong di chúc của họ để thiết lập một ủy thác cho phép con họ nhận được phần chia từ số tài sản ủy thác đó lẫn bất kỳ khoản thu nhập nào mà các tài sản này tạo ra để sử dụng cho mục đích y tế và giáo dục của các con cho đến năm chúng ba mươi tuổi, thời điểm mà số dư của tài khoản ủy thác sẽ được phân chia cho hai người con. Di chúc cũng sẽ nêu tên người được ủy thác theo di chúc - đó là người hoặc công ty mà bạn chọn để nắm giữ số tiền

này, đầu tư và phân phối nó theo các điều khoản di chúc ủy thác của bạn.

VẤN ĐỀ #3: TRÁNH PHẢI CHỨNG THỰC DI CHÚC

"Đây là tòa pháp luật, anh bạn trẻ ạ, chứ không phải là tòa công lý."

OLIVER WENDELL HOLMES JR.

Nếu trong một di sản có một lượng tài sản nhất định thì nó sẽ phải được đưa ra tòa chứng thực di chúc, bất kể người qua đời có để lại di chúc hay không. Nhưng chính xác thì *chứng thực di chúc* là gì? Chứng thực di chúc là quá trình tòa án chứng thực tính hiệu lực của một di chúc (nếu có) và công nhận người thi hành được chỉ định trong di chúc đó (nếu không có di chúc thì tòa sẽ chỉ định một *người quản trị*). Việc chứng thực di chúc cũng yêu cầu phải nộp một số tài liệu và báo cáo nhất định, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thanh toán thuế và các khoản nợ, cũng như phân chia những gì còn lại dưới sự giám sát của tòa án. Mục đích chính của quá trình chứng thực di chúc là cho các chủ nợ của bạn có thời gian để thu hồi số tiền bạn còn nợ và cho người thi hành di

chúc của bạn có thời gian để thu bất kỳ khoản tiền nào mà người khác còn nợ bạn. Chứng thực di chúc cũng thiết lập quyền sở hữu bất động sản nếu cần.

Có thể bạn sẽ nói: "Vậy di sản của tôi phải thông qua chứng thực di chúc. Thế có vấn đề gì không?". Tôi rất vui vì bạn đã hỏi câu này! Có một số khía cạnh trong việc chứng thực di chúc mà nhiều người có thể muốn tránh:

• *Kiểm soát tài sản.* Trong quá trình chứng thực di chúc của bạn, người thụ hưởng không được bán tài sản của bạn, còn người thi hành chỉ có thể bán tài sản khi có sự cho phép của tòa án.

• *Đó là một quá trình mất nhiều thời gian.* Quy trình chứng thực di chúc kéo dài ít nhất là sáu tháng, nhưng thường thì phải mất một năm. Quá trình này thậm chí còn có thể mất nhiều thời gian hơn nếu mọi thứ trở nên phức tạp vì di chúc có vấn đề (khiến tòa nghi ngờ tính hợp lệ của di chúc), hoặc các vấn đề kinh doanh hay bất kỳ điều gì bất thường khác. Khoảng thời gian cần thiết cũng khác biệt rất nhiều tùy theo địa phương và quốc gia.

• *Quá trình này có thể rất tốn kém.* Một lần nữa, chi phí khác nhau tùy theo luật pháp ở địa phương và quốc gia, nhưng có thể lên đến hàng chục hoặc thậm chí hàng trăm ngàn đô-la trong một số trường hợp chứng thực di chúc.

• *Thông tin trong di chúc có thể bị công khai.* Bạn có bao giờ tự hỏi làm thế nào các chi tiết về vấn đề di sản của một nhân vật nổi tiếng lại được báo chí đăng tải không?

Câu trả lời rất đơn giản: mọi thông tin đang trong quá trình chứng thực di chúc đều công khai. Bất kỳ ai cũng có thể tiếp cận kho hồ sơ tòa án để xem mọi chi tiết về các vấn đề tài chính cá nhân, kế hoạch phân chia và danh sách tài sản của bạn. Đối với nhiều người, chỉ cần nghĩ về việc thông tin tài chính cá nhân của họ bị công khai là đủ để giật mình. Bạn có thể nghĩ rằng sẽ không ai quan tâm đến chuyện riêng của bạn, nhưng có một số người thật sự "sử dụng" các hồ sơ chứng thực, tìm kiếm những người sẽ thừa kế những khoản tiền đáng kể và họ có thể rất quan tâm đến những người thụ hưởng của bạn. Tòa cũng sẽ yêu cầu một số báo chí đưa tin về cái chết của bạn để các chủ nợ có cơ hội thu hồi từ trong tài sản mà bạn để lại số tiền mà bạn còn nợ.

Bên cạnh đó, nếu bạn sở hữu tài sản ở nhiều tiểu bang ở Mỹ chẳng hạn, bạn sẽ cần làm thủ tục chứng thực di chúc riêng biệt, gọi là *chứng thực di chúc phụ*, *ở mỗi* tiểu bang. Ví dụ: nếu bạn sống và qua đời ở Thành phố New York nhưng có sở hữu một căn hộ ở Florida thì di sản của bạn sẽ cần được xử lý theo thủ tục chứng thực di chúc riêng biệt của New York và Florida.

Việc bạn có di chúc có thể đẩy nhanh chứ vẫn không thể loại bỏ quá trình chứng thực di chúc; trên thực tế, việc có một di chúc gần như *đảm bảo* khả năng phải làm thủ tục chứng thực di chúc. Giả sử bạn không hào hứng với viễn cảnh của quy trình chứng thực, đây là một số thông tin mà bạn có thể sử dụng:

• *Một số tài sản có thể không cần thông qua thủ tục chứng thực di chúc.* Bất kỳ tài sản nào có người thụ hưởng được nêu tên cụ thể đều không phải chứng thực di chúc, chẳng hạn như hợp đồng bảo hiểm nhân thọ và tài khoản hưu trí. Điều quan trọng cần lưu ý là nếu người thụ hưởng không có tên trên những tài sản này hoặc người thụ hưởng chính đã qua đời mà không có người thụ hưởng dự phòng nào được nêu tên,

khối tài sản đó sẽ được gộp vào di sản của bạn và phải qua tòa phân xử.

• *Một vài địa phương cho phép một số loại tài sản không cần chứng thực di chúc.* Điều này rất khác nhau tùy theo địa phương nơi bạn sống. Nếu bạn có một khối di sản nhỏ, bạn có thể tránh được quá trình chứng thực nếu loại tài sản mà bạn sở hữu được miễn chứng thực di chúc ở nơi bạn sống.

• *Đồng sở hữu.* Các tài sản đồng sở hữu có thể không cần chứng thực khi chủ sở hữu đầu tiên qua đời. Tuy nhiên, việc dựa vào phương pháp này để tránh chứng thực di chúc cũng có một số hạn chế. Việc đồng sở hữu chỉ trì hoãn việc chứng thực cho đến khi chủ sở hữu còn lại qua đời, và nó không giúp bạn tránh được việc chứng thực nếu cả hai chủ sở hữu cùng qua đời một lúc. Ngoài ra, một số vấn đề về trách nhiệm pháp lý và thuế có thể phát sinh khi chuyển tài sản riêng thành sở hữu chung.

• *Lập một ủy thác có thể hủy ngang.* Một ủy thác có thể hủy ngang hợp pháp và được thiết lập rõ ràng sẽ giúp người thụ hưởng tránh được việc ra tòa chứng thực tất cả tài sản của

bạn.

Ủy thác có thể hủy ngang

“Tôi có một tài sản thừa kế từ cha tôi, đó là mặt trời và mặt trăng. Và cho dù du lịch khắp nơi trên thế giới, tôi cũng không bao giờ dùng hết tài sản đó.”

ERNEST HEMINGWAY,

trích tác phẩm “Chuông nguyện hồn ai”

Gần mười năm trước, tôi từng làm việc với một đôi vợ chồng tuyệt vời ở vùng Trung Tây Thượng nước Mỹ. Họ làm giàu bằng nghề kinh doanh bất động sản. Trong kế hoạch xử lý di sản của mình, họ sử dụng di chúc thay vì ủy thác vì đã được luật sư tư vấn rằng thủ tục chứng thực di chúc “không phải vấn đề lớn” và ủy thác là không cần thiết. Không may là người chồng đã qua đời cách nay hơn bốn năm; đến tận hôm nay, vợ ông *vẫn* đang chờ tòa án xử lý xong thủ tục chứng thực di chúc để có thể bán tài sản mà ông để lại. Chứng thực di chúc là một quy trình rắc rối, ngay cả với những khối tài sản nhỏ, và đó là một thủ tục mà chúng ta

hoàn toàn có thể dễ dàng tránh được.

Nhiều người hiểu được tầm quan trọng của di chúc, nhưng không mấy ai biết đến quỹ ủy thác và cách hoạt động của nó. Mọi người thường cho rằng chỉ những cá nhân có giá trị tài sản ròng cao mới dùng tới ủy thác. Điều này hoàn toàn không đúng. Bất kể giá trị tài sản ròng của bạn là bao nhiêu, một ủy thác có thể hủy ngang luôn có vai trò then chốt trong kế hoạch xử lý di sản và có thể giúp bạn tránh được thủ tục chứng thực.

Nói một cách đơn giản, ủy thác có thể hủy ngang là một thỏa thuận hợp pháp để tạm giữ tài sản. Bởi vì ủy thác này được thực hiện khi bạn còn sống nên nó còn được gọi là ủy thác *sống*, và bởi vì bạn có quyền chấm dứt thỏa thuận này bất kỳ lúc nào nên nó mang tính *có thể hủy ngang*. Vì vậy, mặc dù cái tên nghe có vẻ phức tạp, nhưng ủy thác có thể hủy ngang chỉ đơn giản là "một thỏa thuận hợp pháp được lập nên để tạm giữ tài sản của bạn và bạn có thể chấm dứt thỏa thuận này vào bất kỳ thời điểm nào trong đời".

Điều khiến một ủy thác có thể hủy ngang trở nên hấp dẫn là

bất kỳ tài sản nào được quy định trong đó đều không phải tuân theo quy trình chứng thực di chúc. Trong suốt cuộc đời mình, bạn có thể quản lý tất cả tài sản thuộc quỹ ủy thác có thể hủy ngang đó một cách bình thường – chẳng hạn như bạn có thể chi tiêu tiền trong tài khoản ngân hàng ủy thác có thể hủy ngang và khấu trừ tiền lãi vay thế chấp căn nhà được ủy thác trên tờ khai thuế của bạn – bởi vì *bạn* vừa là người ký thác vừa là người được ủy thác. Nếu bạn bị mất khả năng lao động, *người được ủy thác kế nhiệm* do bạn chỉ định sẽ tiếp quản việc quản lý ủy thác này cho đến khi bạn phục hồi, hoặc được giao nhiệm vụ phân bổ tài sản theo các điều khoản của ủy thác này nếu bạn qua đời.

Ủy thác có thể hủy ngang được thiết lập tương tự như di chúc: bạn có thể nêu tên những người thụ hưởng, lập điều khoản cho các ủy thác theo di chúc và đánh dấu các khoản đóng góp từ thiện. Có thể bạn đang thắc mắc "Nếu ủy thác có thể hủy ngang tuyệt vời như vậy thì tại sao không phải tất cả mọi người đều dùng nó? Có vấn đề gì chăng?".

Câu trả lời của tôi rất đơn giản: đối với tôi, ủy thác có thể hủy ngang *thật sự* tuyệt vời, và bất kỳ ai có nhiều tài sản phải

chứng thực di chúc đều *nên* có một ủy thác như vậy. Nếu bạn không có tài sản quan trọng nào phải chứng thực di chúc – có thể bạn ở nhà thuê, đi xe mướn và tất cả tài sản khác của bạn đều có người thụ hưởng cụ thể – vậy thì ủy thác có thể hủy ngang không mang lại nhiều lợi ích cho bạn. Tuy nhiên, đối với nhiều người, chính sự tiện lợi mà ủy thác có thể hủy ngang mang lại cho quá trình lập kế hoạch xử lý di sản giúp nó trở thành một lựa chọn hấp dẫn.

Có hai điểm chính cần cân nhắc khi sử dụng ủy thác có thể hủy ngang thay vì di chúc, đó là chi phí và thủ tục giấy tờ. Việc lập ủy thác sẽ tốn chi phí nhiều hơn so với việc chỉ soạn thảo một bản di chúc. Bên cạnh đó là các thủ tục giấy tờ liên quan đến việc thay đổi quyền sở hữu và những người thụ hưởng tài sản của bạn. Các điều khoản của ủy thác có thể hủy ngang chỉ ảnh hưởng đến những tài sản mà nó kiểm soát, vì vậy, để ủy thác này có hiệu lực với ngôi nhà, tài khoản ngân hàng và tài khoản đầu tư của bạn, bạn phải đổi quyền sở hữu từ tên mình sang tên của quỹ ủy thác. Quá trình thay đổi tên chủ sở hữu các tài sản này từ tên bạn sang tên quỹ được gọi là quá trình cấp vốn cho quỹ ủy thác.

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu có một món tài sản nào đó không được sang tên cho quỹ ủy thác của bạn khi bạn còn sống? Bên cạnh ủy thác của mình, bạn sẽ cần *di chúc chuyển nhượng*, một tài liệu đơn giản đảm bảo bất kỳ tài sản nào nằm ngoài ủy thác của bạn cũng sẽ được chuyển vào quỹ ủy thác này khi bạn qua đời. Đây thật sự là một tấm lưới an toàn để tạo thêm sự bảo đảm cho các tài sản của bạn. Cũng giống như mọi di chúc khác, di chúc chuyển nhượng phải được tòa chứng thực, vì vậy việc sang tên tài sản của bạn cho quỹ ủy thác có thể hủy ngang là rất quan trọng. Thật chẳng có ý nghĩa gì khi phải bỏ ra thời gian và chi phí để lập một quỹ ủy thác nếu toàn bộ di sản của bạn đều phải đưa ra tòa chứng thực do quỹ ủy thác không được cấp vốn đúng cách.

Sau đây là hai vấn đề cuối cùng về chứng thực di chúc. Tôi thường nghe một số người hỏi "Tại sao phải quan tâm đến việc tránh thủ tục chứng thực di chúc? Đằng nào thì khi đó tôi cũng chết rồi". Thứ nhất, một quỹ ủy thác có thể hủy ngang sẽ giúp ích cho bạn nếu bạn bị mất khả năng lao động, vì người được ủy thác kế nhiệm có thể quản lý tài sản của bạn cho đến khi bạn phục hồi. Thứ hai, trong trường hợp

bạn qua đời, di sản của bạn không còn thuộc về bạn nữa mà sẽ thuộc về những người còn sống. Trong lúc gia đình bạn đang đau buồn về cái chết của bạn, sự phức tạp của thủ tục tòa án sẽ tăng thêm áp lực không cần thiết cho họ vào thời điểm tồi tệ nhất đó. Các tài sản và tài khoản có thể bị phong tỏa cho đến khi được tòa án giải phóng, gây khó khăn cho việc thanh toán các chi phí tổ chức tang lễ và trang trải cuộc sống.

Một nhận xét khác mà tôi thường nghe là "Tôi không cần ủy thác có thể hủy ngang. Quá trình chứng thực di chúc ở địa phương tôi rất đơn giản". Đúng là một số địa phương đã đơn giản hóa thủ tục chứng thực di chúc, nhưng bạn có biết điều gì còn đơn giản hơn không? Đó là không cần phải làm thủ tục chứng thực! Cá nhân tôi đã làm việc với nhiều khách hàng, những người được luật sư của họ đảm bảo rằng việc chứng thực di chúc rất đơn giản và dễ dàng nhưng cuối cùng họ phải mất đến mấy năm ròng để giải quyết di sản. Nếu cộng thời gian làm thủ tục và đủ thứ chuyện nhức đầu liên quan thì một ủy thác có thể hủy ngang có vẻ lợi hơn rất nhiều.

Vấn đề tài chính

Nếu bạn bị mất khả năng lao động và sinh hoạt, chăm sóc y tế không phải là vấn đề duy nhất bạn cần quan tâm, mà bên cạnh đó còn có nhiều vấn đề về quản lý công việc của bạn, chẳng hạn như thanh toán hóa đơn, ký các văn bản pháp lý và đại diện bạn làm việc với các tổ chức khác như nhà mạng hoặc công ty bảo hiểm. Không ai có quyền thay mặt bạn nếu không có giấy ủy quyền hợp lệ. Nếu bạn bị mất khả năng lao động mà không chuẩn bị sẵn giấy ủy quyền, vợ/chồng, người thân hoặc bạn bè của bạn có thể phải ra tòa để xin thẩm quyền giải quyết các vấn đề tài chính của bạn. Trong trường hợp đó, sẽ cần có một phiên tòa công khai. Giống như bất kỳ thủ tục tòa án khác, phiên tòa này có thể đòi hỏi nhiều thời gian, cần sự tham gia của các luật sư và đòi hỏi một khoản chi phí đáng kể. Nếu tòa án chỉ định một người đại diện để xử lý các vấn đề tài chính của bạn thì bạn sẽ bị tước quyền can dự vào các vấn đề này và phải trao nó cho một người mà bạn không chọn. Ngay cả sau khi tòa chỉ định một người đại diện (gọi là *người giám hộ*), vẫn có những rắc rối khác cần giải quyết. Người giám hộ có thể sẽ được yêu

cầu nộp một khoản tiền thế chân, có tác dụng như một khoản bảo hiểm trong trường hợp người giám hộ lấy cắp hoặc xử lý tài sản của bạn sai cách, và họ vẫn cần phải được tòa án chấp thuận cho một số loại giao dịch nhất định. Bạn nghe có vui không? Chắc chắn là không. Và có một cách đơn giản để tránh những điều vô nghĩa đó.

Giấy ủy quyền dài hạn để xử lý các vấn đề tài chính là một loại giấy tờ trong đó bạn chỉ định một người nào đó đưa ra các quyết định tài chính cho bạn. Giấy ủy quyền dài hạn khác với giấy ủy quyền thông thường ở chỗ nó vẫn có hiệu lực ngay cả khi bạn bị mất khả năng lao động và không thể tự mình đưa ra các quyết định, thời điểm mà bạn thường cần dùng đến loại giấy tờ này nhất. Nhiều người trao khá nhiều quyền lực tài chính cho người được ủy quyền; tuy nhiên, bạn có thể cho người được ủy quyền nhiều hay ít quyền lực tùy ý bạn. Ví dụ, một số người hạn chế khả năng của người được ủy quyền, không được phép sử dụng tiền hay tài sản cho chính họ hoặc cho những người khác ngoài chỉ định.

Chăm sóc sức khỏe

Vài năm trước, một khách hàng gọi điện cho tôi trong trạng thái hoảng loạn. Tôi gần như đã không thể hiểu được bà nói gì vì bà vừa khóc nức nở vừa kể. Vào thời điểm đó, con gái bà gặp tai nạn nghiêm trọng khi đang lái xe từ trường đại học về nhà và được đưa đến bệnh viện địa phương. Vì cô con gái khi đó đã mười chín tuổi nên bà không còn quyền pháp lý tự động thay mặt con gái đưa ra các quyết định y tế. Con gái của bà ấy đã từ từ bình phục hoàn toàn, nhưng vị nữ khách hàng của tôi thì thật sự hoảng loạn bởi sự bất lực của mình. Kể từ chuyện đó, tôi luôn khuyên các khách hàng lập giấy ủy quyền chăm sóc sức khỏe, không chỉ cho bản thân mà còn cho cả những người con đã trưởng thành của họ nữa.

Khoảng 75% người Mỹ qua đời trong bệnh viện hoặc các cơ sở chăm sóc sức khỏe. Nếu bạn không hoàn thành các loại giấy tờ phù hợp, việc chăm sóc sức khỏe của bạn sẽ do bên điều trị cho bạn quyết định. Trong nhiều trường hợp, bác sĩ có trách nhiệm bảo toàn mạng sống của bạn bằng mọi cách có thể. Điều này có thể phù hợp hoặc không phù hợp với niềm tin và mong muốn cá nhân của bạn trong vấn đề chăm sóc cuối đời. Khi cần phải tiến hành một phương pháp điều

trị có ảnh hưởng lớn hoặc một kỹ thuật kéo dài sự sống, bác sĩ có thể không cần sự đồng ý từ người thân của bạn. Và ngay cả khi bác sĩ tham khảo ý kiến của vợ/chồng hoặc người thân, các vấn đề vẫn có thể phát sinh nếu có bất đồng về quá trình điều trị. Trong một số tình huống, những bất đồng này có thể bị đưa ra tòa phân xử để thẩm phán quyết định ai là người chọn cách điều trị cho bạn. Việc này có thể tốn kém, mất thời gian và gây đau đớn cho toàn bộ những người liên quan.

Việc hoàn thành một số giấy tờ liên quan tới thủ tục y tế cơ bản sẽ giúp bạn kiểm soát tốt hơn những phương án chăm sóc sức khỏe của mình và đảm bảo các mong muốn của bạn được thực hiện. *Giấy ủy quyền dài hạn để xử lý các vấn đề sức khỏe*, hay còn gọi là *ủy quyền chăm sóc sức khỏe*, trao cho người khác quyền lựa chọn phương án chăm sóc sức khỏe cho bạn nếu bạn không thể tự quyết định. Người được bạn chọn ủy quyền chăm sóc sức khỏe phải là người mà bạn tin tưởng để thực hiện mong muốn của bạn. Và hãy nhớ rằng mọi quyết định chăm sóc sức khỏe đều không phải là một trải nghiệm sinh tử như trong mấy bộ phim truyền hình. Ủy

quyền chăm sóc sức khỏe có thể bao gồm các quyết định như thay đổi bác sĩ điều trị hoặc chuyển viện. Người được ủy thác có thể là vợ/chồng, người thân hoặc bạn bè của bạn. Điều quan trọng là bạn phải hiểu người này có thể sẽ phải đối phó với các thành viên trong gia đình, bác sĩ và những người có niềm tin khác bạn và coi trọng lợi ích riêng của họ hơn là của bạn. Nếu bạn cảm thấy điều này có thể xảy ra, hãy chắc chắn rằng người được ủy quyền của bạn sẽ có khả năng thực hiện mong muốn của bạn khi đối mặt với các vấn đề này. Sẽ có ích nếu bạn có thể chọn một người chăm sóc sức khỏe sống gần bạn hoặc một người ủy thác dự phòng trong trường hợp người đầu tiên bạn chọn không thể hoặc không muốn hành động.

Một *di chúc sống* (hoặc còn được gọi là chỉ thị cho bác sĩ hoặc chỉ thị chăm sóc sức khỏe) nói lên mong muốn của bạn về những thủ tục y tế bạn muốn được thực hiện hoặc từ chối thực hiện trong trường hợp bạn không thể tự nói ra những mong muốn đó. Khi nhận được di chúc sống của bạn, bác sĩ phải làm theo những yêu cầu trong đó hoặc chuyển bạn đến cho một bác sĩ khác chăm sóc. Di chúc sống không giống

như ủy quyền chăm sóc sức khỏe. Với giấy ủy quyền chăm sóc sức khỏe, bạn ủy quyền cho người khác quyết định thay bạn, còn với di chúc sống, bạn là người quyết định. Di chúc sống bao gồm các vấn đề như hiến tạng, kiểm soát cơn đau và sử dụng biện pháp hồi sức tim phổi. Hãy đảm bảo bạn có để lại di chúc sống này cho bạn và vợ/chồng của bạn (nếu bạn đã kết hôn), và đảm bảo rằng cả cha mẹ lẫn con cái của bạn cũng có (nếu con bạn đã trưởng thành).

VẤN ĐỀ #4: GIẢM THIỂU HOẶC LOẠI BỎ THUẾ DI SẢN

"Tôi muốn để lại cho các con tôi số tài sản đủ để chúng cảm thấy có thể làm bất cứ điều gì, nhưng không nhiều đến mức chúng không phải làm gì cả."

WARREN BUFFETT

Đa số người Mỹ đều không chú ý đến thuế di sản. Lý do là vào năm 2020, Cục Thuế Liên bang Mỹ (*Internal Revenue Service*, viết tắt là IRS) cho phép bạn cho đi 11,58 triệu đô-la trong suốt cuộc đời bạn (hoặc sau khi bạn qua đời) mà không phải trả bất kỳ khoản thuế nào; đây là một *miễn trừ trọn đời* của bạn. Nếu bạn cho đi nhiều hơn số tiền đó khi bạn

còn sống, bạn phải trả *thuế quà tặng*, và nếu bạn cho đi nhiều hơn số tiền đó sau khi chết, bạn phải trả *thuế di sản*. Cả thuế quà tặng và thuế di sản đều được tính theo cùng một tỷ lệ 40%.

Bên cạnh đó, IRS cũng cho phép bạn cho đi 15.000 đô-la mỗi năm cho bất kỳ người nào bạn chọn mà không tính vào giới hạn trọn đời này; điều này được coi là *miễn trừ hằng năm* của bạn. Việc này có nghĩa là mỗi năm bạn có thể tặng 15.000 đô-la/người cho tất cả bạn bè, thân nhân và vẫn cho đi 11,58 triệu đô-la khi bạn qua đời mà không phải trả bất kỳ khoản thuế quà tặng hay thuế di sản nào. Tổng số tiền này có thể là một khoản khá lớn.

Các cặp vợ chồng đã kết hôn có thể trao cho nhau một số tiền không giới hạn trong suốt thời gian chung sống hoặc khi qua đời, vì vậy thuế di sản chỉ phải được trả khi người chồng hoặc vợ nhận di sản qua đời (và chỉ khi có di sản chịu thuế). Các cặp vợ chồng đã kết hôn cũng có thể kết hợp số tiền miễn trừ trọn đời của họ, do đó, họ chỉ phải nộp thuế bất động sản nếu tổng giá trị tài sản ròng kết hợp vượt quá 23,16 triệu đô-la.

Cần lưu ý rằng khi nói về miễn thuế di sản, chúng ta đang nói về Luật Thuế Liên bang ở Mỹ. Ngoài những khoản thuế bất động sản, một số tiểu bang còn có thể quy định mức áp thuế riêng đối với việc chuyển nhượng di sản khi người chuyển nhượng qua đời. Nhiều người ở tầng lớp trung lưu có thể vướng phải vấn đề này, đặc biệt là khi tính luôn cả số tiền bảo hiểm nhân thọ.

Luật thuế di sản và thuế quà tặng vẫn đang là một vấn đề gây tranh cãi. Do đó, có khả năng luật sẽ thay đổi khiến di sản của bạn có thể bị đánh thuế. Điều quan trọng là bạn phải định kỳ xem xét lại kế hoạch xử lý di sản cùng với luật sư để đảm bảo bạn nắm bắt được những quy định mới và cách áp dụng chúng vào tình huống của bạn.

Cách đơn giản nhất để giảm thuế di sản là hãy tiêu tiền. Thuế di sản được tính dựa trên số tiền còn lại trong di sản của bạn sau khi bạn qua đời, vì vậy, nếu bạn chi tiêu đủ để giảm tổng tài sản của mình xuống dưới mức miễn trừ trọn đời (tôi nhắc lại, hiện tại mức này là khoảng 11 triệu đô-la), bạn có thể tránh được mọi khoản thuế di sản. Ngoài ra, nếu sử dụng nguồn tiền của mình để du lịch cùng gia đình, dành

thời gian với bạn bè, đi nghe hòa nhạc hoặc theo đuổi đam mê, có thể số tiền đó sẽ mang lại cho bạn nhiều niềm vui hơn là những gì nó có thể đem lại cho người thi hành di chúc của bạn khi họ viết séc cho Cục Thuế.

Đối với nhiều người có bất động sản chịu thuế, việc chi tiêu cho đủ số tiền để tránh thuế không phải là giải pháp hợp lý và họ sẽ cần vạch ra một giải pháp công phu hơn. Nói cho cùng, kế hoạch ứng phó với thuế di sản có nghĩa là lập ra các chiến lược để tận dụng tối đa ba phương án: tối đa hóa giá trị quà tặng hằng năm, khoản miễn trừ trọn đời và quyên góp từ thiện của bạn. Nhiều chiến lược trong số đó có thể được áp dụng khi bạn còn sống, khi bạn qua đời, hoặc theo một số cách kết hợp nào đó.

Đầu tiên, có nhiều cách để tặng quà khi bạn còn sống để giảm thuế di sản:

• *Cho hoặc tặng đến 15.000 đô-la mỗi năm cho người thụ hưởng mà bạn chọn.* Các cặp vợ chồng có thể chia số tiền này, vì vậy cả hai vợ chồng có thể tặng 15.000 đô-la mỗi năm cho cùng một người. Nếu người thụ hưởng đã kết hôn, bạn và

vợ/chồng của bạn cũng có thể tặng cho vợ/chồng của người thụ hưởng 15.000 đô-la mỗi năm. Điều đó có nghĩa là một cặp vợ chồng có thể tặng cho một cặp vợ chồng khác 60.000 đô-la mỗi năm mà không phải chịu thuế và không bị giảm mức miễn trừ trọn đời.

• *Trả chi phí học đại học*. Bạn có thể dùng món quà 15.000 đô-la hằng năm của mình cho Kế hoạch 529 để dành dụm tiền học đại học cho một người thụ hưởng mà bạn chỉ định. Bạn thậm chí có thể đủ điều kiện để được khấu trừ thuế thu nhập tiểu bang cho món quà đó nữa. Nếu người thụ hưởng của bạn hiện tại đang học đại học thì học phí có thể được thanh toán trực tiếp cho trường mà không tính vào giới hạn quà tặng hằng năm của bạn cho người thụ hưởng đó.

• *Thanh toán chi phí y tế*. Bạn có thể thanh toán chi phí y tế cho bạn bè hoặc các thành viên gia đình mà không bị tính vào giới hạn quà tặng hằng năm của mình, miễn là các khoản thanh toán được thực hiện trực tiếp với bên cung cấp dịch vụ y tế.

• *Quyên góp từ thiện*. Bất kỳ khoản tiền nào bạn tặng cho các

tổ chức từ thiện cũng sẽ không tính vào thuế quà tặng hoặc thuế di sản.

Trực tiếp cho hoặc tặng một khoản tiền nào đó cho người thụ hưởng là một cách đơn giản (và hào phóng!), nhưng nhược điểm là bạn sẽ không kiểm soát được cách khoản tiền đó được sử dụng. Cũng giống như ví dụ về ủy thác theo di chúc, nhiều người muốn đặt giới hạn về cách món quà của họ được sử dụng như thế nào. Điều này được thực hiện hiệu quả nhất bằng cách sử dụng *ủy thác không thể hủy ngang*. Cũng giống như ủy thác theo di chúc, ủy thác không thể hủy ngang giúp bạn có thể quyết định cách người thụ hưởng có thể sử dụng số tài sản được ủy thác, chẳng hạn như cho mục đích y tế, giáo dục, duy trì và hỗ trợ cuộc sống. Tuy nhiên, không giống như ủy thác có thể hủy ngang, ủy thác không thể hủy ngang sẽ không thể được thu hồi, thay đổi hoặc sửa đổi. Sau khi quỹ ủy thác này được thiết lập và tài trợ thì nó nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Trên thực tế, bạn sẽ chỉ định một người được ủy thác để quyết định mọi thứ về cách quản lý và phân phối quỹ. Vậy lợi ích của ủy thác không thể hủy ngang là gì? Nó được coi là một pháp nhân riêng biệt, vì

vậy, tài sản trong quỹ này không phải chịu thuế di sản khi bạn qua đời (bạn chỉ cần thành lập và cấp vốn cho quỹ ủy thác trong hơn ba năm trước khi qua đời). Ngoài ra, nếu quỹ ủy thác được thiết lập đúng cách, các tài sản của nó có thể được bảo vệ khỏi các chủ nợ, ly hôn, phán quyết pháp lý và nhiều rủi ro khác.

Dưới đây là một số cách để sử dụng ủy thác không thể hủy ngang:

• *Quà tặng hằng năm*. Thay vì trực tiếp tặng cho người thụ hưởng, có thể có ý nghĩa hơn nếu bạn tặng cho họ thông qua một ủy thác không thể hủy ngang, nhất là nếu người thụ hưởng của bạn còn quá trẻ hoặc có vấn đề trong việc quản lý tiền bạc.

• *Bảo hiểm nhân thọ*. Đưa bảo hiểm nhân thọ vào ủy thác không thể hủy ngang là một cách làm phổ biến đến mức loại ủy thác này có tên gọi riêng: *ủy thác bảo hiểm nhân thọ không thể hủy ngang* (*Irrevocable Life Insurance Trust*, viết tắt là ILIT). Nhiều người biết rằng tiền thu được từ các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ không phải chịu thuế thu nhập, nhưng

không mấy ai biết khoản tiền này vẫn phải chịu thuế di sản. Để một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ không bị tính thuế di sản, bạn có thể chuyển hợp đồng đó sang một quỹ ủy thác bảo hiểm nhân thọ không thể hủy ngang, hoặc tốt hơn là một hợp đồng mới, dài hạn, có thể được lập ra trong quỹ ủy thác. Quỹ ủy thác sau đó sẽ được tài trợ số tiền cần thiết để thanh toán phí bảo hiểm cho hợp đồng bảo hiểm nhân thọ này, và khi (các) cá nhân được bảo hiểm qua đời, quyền lợi tử vong được trả cho người thụ hưởng của quỹ ủy thác mà không phải chịu thuế di sản hoặc thuế thu nhập. Điều này rất hữu ích đối với những người có giá trị tài sản ròng cao, không chỉ vì thỏa thuận này cung cấp một nguồn tiền đáng kể không phải chịu thuế, mà còn vì các khoản thanh toán phí bảo hiểm hằng năm cho quỹ ủy thác để trả cho hợp đồng cũng làm giảm di sản chịu thuế. Giả sử một cặp vợ chồng năm mươi lăm tuổi có khối tài sản trị giá hai mươi lăm triệu đô-la và ba người con. Họ muốn sử dụng toàn bộ quà tặng hằng năm được miễn trừ cho con họ để đóng phí bảo hiểm cho một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ chung trong một ủy thác không thể hủy ngang. Phí bảo hiểm hằng năm của họ sẽ là 90.000 đô-la mỗi năm (quà tặng 15.000 đô-la × 2 vợ

chồng × 3 con = 90.000 đô-la), và dựa trên kết quả bảo hiểm, nếu thanh toán phí bảo hiểm này trong suốt phần còn lại của cuộc đời, họ có thể nhận được hợp đồng bảo hiểm nhân thọ vĩnh viễn với trợ cấp tử vong khoảng mười ba triệu đô-la. Nếu cả hai cùng qua đời vào năm tám mươi lăm tuổi, họ sẽ giảm được di sản chịu thuế là 2,7 triệu đô-la (90.000 đô-la × 30 năm = 2,7 triệu đô-la) bằng cách đóng phí bảo hiểm và các con của họ sẽ chia số tiền mười ba triệu đô-la thu được từ hợp đồng bảo hiểm miễn thuế. Các quỹ này thường được dùng để cung cấp số tiền cần thiết để thanh toán các chi phí cuối đời và xử lý những bất động sản lớn.

• *Miễn trừ trọn đời*. Với những khách hàng có giá trị tài sản ròng cực cao, việc miễn trừ trọn đời (11,58 triệu đô-la nếu độc thân hoặc 23,16 triệu đô-la nếu đã kết hôn) cho người thụ hưởng thông qua một ủy thác không thể hủy ngang sẽ giúp bảo vệ món quà lớn đó và tiết kiệm cho họ một khoản tiền đáng kể. Nhưng tại sao ngay lúc này lại có người muốn cho đi nhiều tiền như vậy? Giả sử bạn có một tài sản có trị giá hiện hành là mười triệu đô-la và có khả năng tăng giá trị đáng kể trong suốt cuộc đời bạn và phải chịu thuế di sản

trong tương lai. Bằng cách giao tài sản này cho quỹ ủy thác ngay hôm nay, bạn không phải trả thuế cho việc chuyển nhượng bởi vì số tiền đó ít hơn số tiền được miễn trừ suốt đời của bạn. Sau hai mươi năm, tài sản trong quỹ ủy thác hiện được định giá là hai mươi triệu đô-la và được chuyển cho những người thụ hưởng của bạn trong tình trạng miễn thuế. Nếu trong trường hợp hai mươi triệu đô-la này được chuyển trực tiếp cho những người thụ hưởng của bạn khi bạn qua đời thì có khả năng là tất cả hoặc một phần đáng kể tài sản thừa kế đó sẽ phải chịu thuế di sản.

Ủy thác không thể hủy ngang có thể được lập từ trước, giống như các loại ủy thác được đề cập ở trên, hoặc có thể được lập khi bạn qua đời. Bạn còn nhớ ủy thác theo di chúc chứ? Đó là một ủy thác không thể hủy ngang được lập ra khi bạn qua đời. Ví dụ, trong các gia đình mà người cha hoặc người mẹ có con riêng từ cuộc hôn nhân trước, không có gì lạ khi một ủy thác không thể hủy ngang được lập ra để cung cấp thu nhập cho người vợ hoặc chồng còn sống nhưng lại để số tiền vốn ủy thác cho những đứa con của người vợ/chồng trước.

Ủy thác không thể hủy ngang cũng có thể được sử dụng

trong các kế hoạch phức tạp hơn như bảo vệ tài sản, cung cấp hỗ trợ tài chính cho các thành viên gia đình có nhu cầu đặc biệt, kế hoạch Medicaid[1], kế hoạch quyên góp từ thiện, kế hoạch bán doanh nghiệp và nhiều thứ khác nữa. Chuyên gia hoạch định tài chính hoặc luật sư chuyên về kế hoạch xử lý di sản có thể giúp bạn xác định chiến lược nào phù hợp nhất với tình hình của bạn.

---

[1] *Một chương trình hỗ trợ tại Mỹ với mục đích cung cấp bảo hiểm y tế cho những người thu nhập thấp, bao gồm những người lớn tuổi, trẻ em, phụ nữ mang thai, người khuyết tật...*

Kế hoạch quyên góp từ thiện

"Cho đi không phải là một nghĩa vụ mà là một đặc quyền."

JOHN D. ROCKEFELLER JR.

Người Mỹ là một trong những dân tộc hào phóng nhất thế giới, và đối với nhiều nhà đầu tư, lập kế hoạch quyên góp từ thiện là một trong những mục tiêu chính trong kế hoạch tài chính của họ. Quyên góp tiền cho hoạt động từ thiện nên là một quá trình đơn giản (và thường là như vậy), nhưng với

những người có giá trị tài sản ròng cao muốn để lại một di sản từ thiện, họ có thể cân nhắc nhiều lựa chọn phức tạp hơn.

Nhiều người có giá trị tài sản ròng cao dùng tiền để mang lại lợi ích cho xã hội thông qua việc quyên tặng thường xuyên hằng năm. Tuy nhiên, nhiều cá nhân trong số đó muốn tiếp tục công việc từ thiện này ngay cả sau khi họ đã qua đời, tạo ra một di sản từ thiện được tiếp nối bởi các thế hệ tương lai. Với một kế hoạch phù hợp, những mục tiêu này có thể được thực hiện; các cấu trúc pháp lý thích hợp để nhận những món quà này có thể được thiết lập, được tài trợ và quản lý, còn các nhà đầu tư có thể lựa chọn người quản lý chúng sau khi họ qua đời.

Hãy xem một số cách bạn có thể dùng để tối đa hóa việc quyên góp từ thiện và di sản tài chính của mình:

• *Để lại tài sản phù hợp cho tổ chức từ thiện*. Nhiều người chỉ định con họ là người thụ hưởng tài khoản IRA hoặc tài khoản hưu trí, đồng thời chỉ định một khoản tiền mặt hoặc tài sản khác cho một tổ chức từ thiện. Đây không phải lúc

nào cũng là giải pháp tốt nhất. Ví dụ, nếu bạn để lại tài khoản IRA truyền thống trị giá 100.000 đô-la cho con của mình và một mảnh đất trị giá 100.000 đô-la cho tổ chức từ thiện, con của bạn sẽ phải đóng thuế cho các khoản chia từ IRA. Thay vì thế, nếu bạn để IRA cho một tổ chức từ thiện và đất cho con bạn, tổ chức từ thiện đó có thể rút tiền IRA mà không phải đóng thuế và con bạn có thể bán tài sản khi bạn qua đời mà không phải đóng thuế.

• *Làm việc với một quỹ dành cho nhà tài trợ*. Quỹ này là một tổ chức từ thiện công khai chuyên quản lý tài khoản được tài trợ bởi một cá nhân muốn quyên góp từ thiện (chính là bạn) và hỗ trợ phân phối những tài sản đó cho các tổ chức từ thiện và có ý nghĩa nhất đối với nhà tài trợ. Tài khoản này có thể được cấp tiền khi bạn còn sống hoặc đã qua đời với chi phí tương đối rẻ. Bạn chỉ cần gửi tiền vào tài khoản, được khấu trừ thuế ngay lập tức và chỉ định tiền của bạn cần được gửi đi đâu và vào lúc nào. Đây có thể là một cách hiệu quả cho những người có một khoản tiền trung bình, hoặc thậm chí một khoản tiền đáng kể, có thể quyên tiền để tạo ra một di sản từ thiện.

• *Thành lập quỹ riêng*. Đối với những người có giá trị tài sản ròng cực cao, việc tạo một quỹ tư nhân có thể là một cách tuyệt vời để lập một di sản từ thiện nhiều thế hệ. Quỹ tư nhân là một tổ chức từ thiện độc lập được điều hành bởi một người chuyên chỉ đạo các hoạt động của quỹ và phân phối tài sản để hỗ trợ sứ mệnh từ thiện. Có nhiều nguyên tắc và quy định về việc sử dụng và phân phối quỹ trong một quỹ tư nhân, chính điều này cùng với việc phải trả tiền lương cho nhân viên của quỹ có thể khiến việc điều hành quỹ tốn kém hơn, nhưng các thành viên trong gia đình có thể được trả lương cho công việc của họ với quỹ này. Quỹ có thể được tài trợ bằng tài sản khi người lập quỹ còn sống hoặc sau khi họ qua đời, và có thể được quản lý bởi người đó và/hoặc con cháu của họ.

• Một lời khuyên nhỏ nếu bạn có giá trị tài sản ròng cao: nếu bạn định để lại một số tiền đáng kể để làm từ thiện sau khi qua đời, có thể bạn nên suy nghĩ lại. Nếu thay vào đó, bạn quyết định tặng số tiền đó cho một tổ chức từ thiện khi bạn còn sống, dù là quỹ riêng của bạn hay quỹ dành cho nhà tài trợ, bạn sẽ không chỉ tránh được thuế di sản mà còn được

một khoản khấu trừ thuế thu nhập đáng kể.

Xác định loại di sản từ thiện mà bạn muốn để lại là một việc làm rất cần thiết trong quá trình xác định công cụ và biện pháp phù hợp nhất cho danh mục đầu tư của bạn. Giả sử mục tiêu của bạn là lập một quỹ có khả năng trao tặng 50.000 đô-la cho các tổ chức từ thiện, bắt đầu từ năm nay và tiếp tục vô thời hạn (điều chỉnh theo lạm phát mỗi năm). Để đạt được điều này, bạn cần cung cấp cho quỹ của mình khoảng một triệu đô-la ngay hôm nay. Ngoài ra, danh mục đầu tư của quỹ sẽ cần phải được cấu trúc để cho phép phần lớn các khoản trao tặng hằng năm được lấy từ thu nhập và sự tăng giá tài sản, bảo toàn tiền vốn cho các thế hệ sau. Như với bất kỳ mục tiêu nào khác, bạn có thể thiết kế danh mục đầu tư để lập một kế hoạch tiết kiệm chỉ sau khi bạn đã định hình được kết quả mà mình đang cố gắng đạt được.

Cho đến lúc này, chúng ta đã bàn về kế hoạch nghỉ hưu, kế hoạch giáo dục và kế hoạch từ thiện, nhưng bạn có nhận thấy là chúng ta chưa chọn bất kỳ khoản đầu tư nào hay không? Tuy nhiên, chúng ta đã nói xong về những quyết định quan trọng nhất - xác định những gì bạn muốn hoàn

thành, phát triển một khuôn mẫu tiết kiệm và xác định những phương tiện tốt nhất hiện có để mang lại khả năng thành công cao nhất - cũng như đặt nền tảng cho những gì sắp xảy ra. Sau khi lập xong kế hoạch, bạn có thể bắt đầu xây dựng các danh mục đầu tư được thiết kế để hoàn thành từng mục tiêu.

Nếu bạn muốn trở nên giàu có, hãy bắt đầu hành động như những người giàu có (tất nhiên điều này không có nghĩa là bạn bắt đầu nói chuyện với giọng hợm hĩnh hoặc đổ rượu sâm banh xuống đất cho vui). Hãy bắt đầu với một tầm nhìn rõ ràng và sau đó tập trung nỗ lực của bạn vào hướng đó.

HÃY HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH!

"Cứ làm đi!"

NIKE

Cho dù giá trị tài sản ròng của bạn là một trăm ngàn hay một trăm triệu đô-la, bạn cần có một kế hoạch xử lý di sản, và không chỉ mỗi mình bạn cần. Những đứa con trưởng thành của bạn cần có kế hoạch xử lý di sản, cha mẹ bạn cần

có kế hoạch xử lý di sản và hàng xóm của bạn có lẽ cũng nên có một kế hoạch xử lý di sản. Đây là phần dễ nhất của việc theo đuổi tự do tài chính, và nó chỉ mất một hoặc hai giờ với một luật sư chuyên về kế hoạch xử lý di sản. Tuy nhiên, đây cũng là phần việc mà mọi người ít làm nhất. Tại sao vậy? Có ba lý do khiến mọi người tránh lập kế hoạch xử lý di sản: họ không thích đối mặt với cái chết của mình, họ không muốn đưa ra những quyết định khó khăn và họ nghĩ việc này sẽ mất rất nhiều thời gian.

Khi nói đến kế hoạch xử lý di sản, việc có một cái gì đó sẵn sàng luôn tốt hơn là không có gì cả. Các tài liệu của bạn luôn có thể được sửa đổi để phù hợp với hoàn cảnh thay đổi, nhưng việc có sẵn một cái gì đó sẽ mang lại sự yên tâm cho bạn và gia đình. Bạn sẽ cảm thấy thoải mái hơn khi biết mình có thể tránh được những căng thẳng quá mức, các khoản thuế không cần thiết và nỗi ám ảnh của quá trình chứng thực di chúc. Hơn nữa, nếu bạn may mắn có giá trị tài sản ròng cao và những mục tiêu như duy trì tài sản cho các thế hệ sau hoặc di sản từ thiện, vậy thì việc lập kế hoạch xử lý di sản phù hợp có thể giúp đảm bảo tiền mồ hôi xương

máu của bạn sẽ đem lại nhiều lợi ích hơn cho những mục đích chính nghĩa và những người mà bạn quan tâm. Đúng là rất khó nhận định chính xác mọi thứ sẽ như thế nào khi bạn qua đời, nhưng sự cân nhắc đó thật sự đáng giá so với khoảng thời gian khiêm tốn và nỗ lực mà bạn bỏ ra. Hãy bắt tay vào việc lập kế hoạch ngay hôm nay!

BẠN LÀM ĐƯỢC RỒI!

Chúc mừng bạn! Bạn đã có một kế hoạch xử lý di sản sẵn sàng được sử dụng. Chúng ta hãy tóm tắt những kế hoạch khác cần có trước khi bắt đầu đầu tư (hoặc nếu bạn đã bắt đầu đầu tư thì điều này sẽ cho biết chúng ta nên chọn thêm những khoản đầu tư bổ sung nào):

• Báo cáo giá trị tài sản ròng

• Bản dự phóng tình hình nghỉ hưu

• Các dự phóng khác như học đại học

• Các dự phóng bảo hiểm

• Kế hoạch quản lý rủi ro, bao gồm bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm thương tật, chăm sóc dài hạn, sức khỏe, nhà, xe hơi và

bảo hiểm bao trùm (hãy chỉ mua đúng loại bảo hiểm mà bạn cần cho kế hoạch của mình và không mua thêm gì nữa)

• Kế hoạch di sản, bao gồm các tài liệu cần thiết như ủy thác, di chúc, giấy ủy quyền tài chính, giấy ủy quyền chăm sóc sức khỏe và các tài liệu về kế hoạch từ thiện

Các yếu tố này bao gồm những điều cơ bản của kế hoạch tài chính và *phải* được chuẩn bị để đảm bảo tình hình tài chính của bạn. Hãy xem những thứ này là tất cả thiết bị bạn cần để bắt đầu leo núi; nếu không có chúng, bạn có nguy cơ không lên được đến đỉnh núi. Các kế hoạch nêu trong chương này sẽ giúp bạn lập bản đồ cho hành trình của mình, bảo vệ bạn và gia đình trước những nguy hiểm không lường trước được.

Tại *Creative Planning*, chúng tôi đánh giá tất cả những điều cần cân nhắc này trước khi chọn bất kỳ khoản đầu tư nào cho khách hàng. Chúng tôi không thể thiết kế một danh mục đầu tư phù hợp cho bạn khi chưa hiểu bạn đang ở đâu và bạn muốn đi đâu. Việc bạn trở thành một nhà đầu tư vĩ đại đến mức nào cũng không quan trọng nếu bạn bị mất tất cả do một thương tật, một người thân qua đời hoặc một sự

kiện nào đó không được tính đến trong kế hoạch tổng thể của bạn. Chuyên gia tư vấn của bạn có đang làm điều này cho bạn không? Nếu không, bạn có thể quay lại mục đầu tiên trong kế hoạch của mình, đó là tìm một người quản lý tài sản mới.

PHẦN III

NƠI CON ĐƯỜNG BẮT ĐẦU

Chương 8

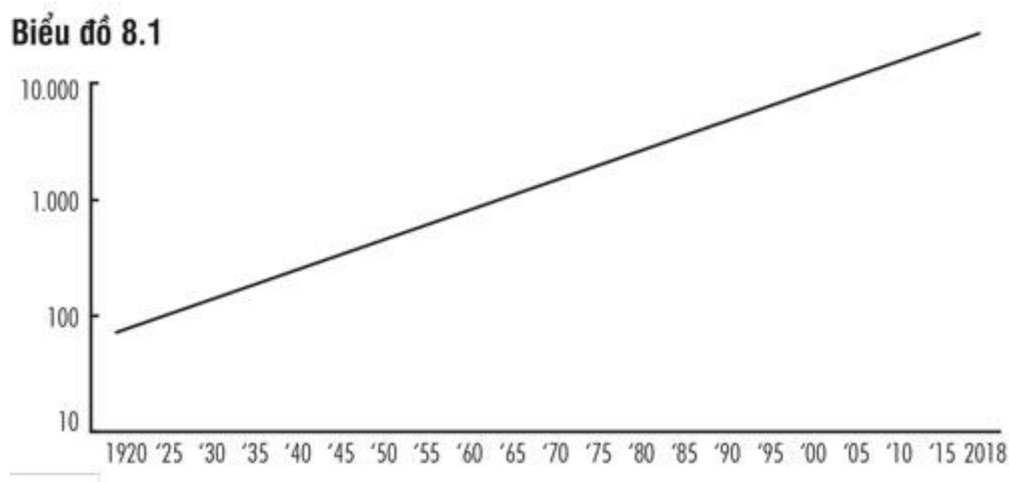
THỊ TRƯỜNG HOẠT ĐỘNG NHƯ THẾ NÀO?

Peter Mallouk

"Rủi ro xuất phát từ việc bạn không biết mình đang làm gì."

– WARREN BUFFETT

Vì đây có vẻ là một quyển sách về đầu tư, hãy bắt đầu chương này bằng cách tiết lộ một bí quyết hấp dẫn đã được chứng minh là có thể giúp nhiều người giành chiến thắng. Đây là một khoản đầu tư đã kiếm được khoảng 10% mỗi năm trong tám mươi tám năm qua và có một đồ thị tăng nhất quán. Hãy xem Biểu đồ 8.1.



Nếu bạn giống đa số người Mỹ, khoản thu nhập sinh lợi liên tục này có vẻ như một giấc mơ. Bây giờ, điều gì sẽ xảy ra nếu tôi nói với bạn rằng lợi nhuận này là có thật? Nó là thật đấy, và thú vị hơn nữa, bạn hoàn toàn có thể có được nó.

Khoản đầu tư kỳ diệu và đáng kinh ngạc này là gì vậy? Đó chính là thứ mà chắc chắn bạn từng nghe nói đến: thị trường chứng khoán.

NGHỊCH LÝ CỦA VIỆC CHỌN THỜI ĐIỂM THỊ TRƯỜNG

Có một số nghiên cứu lớn so sánh hiệu suất của một nhà đầu tư cá nhân bình thường với hiệu suất của các chỉ số chính, như S&P 500 hoặc Dow. Tất cả các nghiên cứu này đều cho thấy nhà đầu tư cá nhân bị chậm so với chỉ số, trong đó có một số nghiên cứu cho thấy khoảng cách về hiệu suất có thể

lên tới vài điểm phần trăm mỗi năm. Vậy điều gì khiến các nhà đầu tư không kiếm được toàn bộ lợi nhuận của thị trường?

Một trong những lý do là vì các nhà đầu tư cố gắng chọn thời điểm thị trường. "Thời điểm thị trường" là khái niệm cho rằng có những thời điểm chín muồi để tham gia thị trường (mua vào) và những thời điểm đúng để thoát ra (bán ra). Nhìn bề ngoài, nó có vẻ hấp dẫn. Tại sao bạn lại muốn nhảy vào thị trường chứng khoán khi thị trường đang giảm? Nhưng như bạn sẽ thấy, những lần lên xuống này không hề có tính nhất quán nào để bạn có thể đoán trước. Và cũng như nhiều thứ khác, tính nhất quán là yếu tố then chốt để nhìn thấy lợi nhuận trọn vẹn.

Chúng ta hãy nói thẳng với nhau điều này: tính toán thời điểm thị trường không phải là một chiến lược hiệu quả. Nó chỉ đơn giản là không hiệu quả. Và đừng nói với tôi rằng bạn cũng không tính thời điểm thị trường. Bạn đã bao giờ nói hoặc nghĩ bất cứ điều gì như thế này chưa:

"Tôi có sẵn tiền ở đây, tôi chỉ đang chờ mọi thứ ổn định lại."

"Tôi có một khoản tiền thưởng của công ty trong tài khoản, nhưng tôi sẽ đợi một đợt thị trường tụt giá."

"Tôi sẽ đầu tư sau một... (chèn một cái cớ vớ vẩn vào đây, ví dụ như một cuộc bầu cử, ngày lễ tết nào đó, một đợt điều chỉnh thị trường, cuộc khủng hoảng nợ, quốc hội thông qua ngân sách, vấn đề Brexit được giải quyết xong, v.v...)."

Tất cả những điều đó đều là chọn thời điểm thị trường.

Tại sao lại có người muốn phản đối một phương thức đầu tư liên tục mang lại lợi nhuận tuyệt vời như vậy? Chọn thời điểm thị trường có vẻ là một suy nghĩ đầy lý trí, nhưng thật ra nó rất cảm tính. Hãy để tôi giải thích điểm này. Thị trường chứng khoán không đi lên theo một đường thẳng hoàn toàn. Khi được vẽ ra với số liệu lợi nhuận thực tế, biểu đồ này trông giống như Biểu đồ 8.2. Khi nhìn ngược lại những gì đã xảy ra, chúng ta có thể thấy mặc dù thị trường giảm nhiều lần trong suốt tám mươi tám năm, nhưng nó vẫn có khuynh hướng tăng liên tục. Đối với những người từng trải qua những lần thị trường sụt giảm, chuyện này không khác gì tận thế. Hãy tưởng tượng sự hỗn loạn cảm xúc của cuộc Đại

khủng hoảng hoặc sức ì và sự phù phiếm của lạm phát trong những năm 1970. Gần hơn, cảm giác bất lực trong cơn hoảng loạn năm 2008 và cuộc suy thoái sau đó vẫn rất rõ ràng với chúng ta. Trong đầu tư, thậm chí một vài tuần có thể giống như cả đời, đặc biệt là khi thị trường đang đi ngược lại với mong muốn của bạn. Và với sự phát triển của chu kỳ tin tức 24 giờ và những tiến bộ trong công nghệ điện thoại thông minh, chúng ta rất dễ bị ám ảnh với từng chuyển động vi mô trên thị trường. Việc trải qua những khoảnh khắc như thế này thường khiến mọi người nghĩ rằng họ nên tránh những lần thị trường có khuynh hướng đi xuống, trong khi việc thị trường đi xuống là hoàn toàn bình thường. Chính suy nghĩ này khiến mọi người vội vã bán ngay cổ phiếu và đánh mất lợi ích của việc đầu tư dài hạn.



Bước đầu tiên để đưa ra những quyết định sáng suốt về các khoản đầu tư của bạn là loại bỏ mọi quan niệm sai lầm về thị trường chứng khoán. Việc nhận ra những gì là bình thường trên thị trường sẽ có thể cải thiện đáng kể hiệu suất đầu tư của bạn. Tác dụng phụ của nhận thức mới này là giúp bạn giảm căng thẳng, tăng xác suất đạt được mục tiêu đầu tư và cải thiện chất lượng cuộc sống.

Cần nói rõ là có nhiều loại "thị trường". Các biểu đồ trước đây đại diện cho Chỉ số Trung bình Công nghiệp Dow Jones, một chỉ số của ba mươi công ty lớn ở Mỹ cho phép chúng ta

xem lại lịch sử trăm năm của ngành tài chính. Ngày nay, chỉ số phổ biến hơn là S&P 500, chỉ số của 500 công ty lớn ở Mỹ như Microsoft, Google, Procter & Gamble và McDonald's. Mặc dù có hàng ngàn cổ phiếu nhưng 500 công ty lớn nhất chiếm khoảng 80% vốn hóa toàn bộ thị trường Mỹ, hay tổng giá trị thị trường. Điều này là do các công ty như McDonald's trong S&P 500 lớn hơn từ 50 đến 100 lần so với các công ty như Cheesecake Factory.

Để đảm bảo không ai nghĩ rằng tôi đang quá kén chọn với tình yêu dành cho chỉ số thị trường chứng khoán được công nhận rộng rãi nhất này, tôi cần nói rõ là tiền đề tăng trưởng hướng lên đúng với các cổ phiếu nhỏ của Mỹ, các cổ phiếu quốc tế và cổ phiếu của những thị trường mới nổi. Vấn đề là tất cả các thị trường lớn cũng tăng lên - tăng lên rất nhiều.

Tất cả những điều này trông khá ổn, đúng không? Nhưng để thu được những lợi nhuận này, bạn cần tránh mắc phải sai lầm lớn đầu tiên: chọn thời điểm thị trường. Điều này không hề dễ dàng vì nhiều người có thể khuyến khích bạn phạm sai lầm này. Trong số đó có cả những người được mời nói chuyện trên truyền hình, các bạn bè đồng nghiệp của bạn,

anh rể của bạn - những người đã “nhảy khỏi thuyền trước khi nó bị chìm” - và phần lớn ngành dịch vụ tài chính.

Những người chọn thời điểm thị trường này có thể được chia thành hai nhóm, như minh họa trong Biểu đồ 8.3:

Biểu đồ 8.3

NHÓM NGƯỜI CHỌN THỜI ĐIỂM THỊ TRƯỜNG

0,01% những người có thể đánh bại thị trường bằng cách chọn thời điểm, nhưng chúng ta không thể tìm thấy họ



Đây không phải là một biểu đồ khoa học. Tôi thật sự không biết có bao nhiêu phần trăm người chọn thời điểm thị trường là người ngây thơ và bao nhiêu phần trăm là người

dối trá. Tuy nhiên, tôi tin tất cả những người chọn thời điểm thị trường đều rơi vào một trong hai nhóm này và đều nguy hiểm. Hãy xem xét hai nhóm này.

Nhóm ngây thơ

"Làm gì khi thị trường đi xuống? Hãy xem ý kiến của các chuyên gia đầu tư được trích dẫn trong *Nhật báo Wall Street*. Và trong khi bạn đọc chúng, hãy mỉm cười. Tất cả chúng ta đều biết các vị chuyên gia này không thể dự đoán những chuyển động thị trường ngắn hạn. Tuy nhiên, họ vẫn đang cố tỏ ra thông minh một cách tuyệt vọng trong khi không có bất kỳ manh mối nào."

JONATHAN CLEMENTS

Có những nhà đầu tư và tư vấn hoàn toàn trung thực, những người thật sự tin họ có thể chọn đúng thời điểm thị trường. Họ tin rằng họ biết điều gì đó mà không ai khác biết, hoặc họ thấy điều gì đó mà không ai khác thấy. Họ thường nói với bạn rằng họ từng thấy điều đó trước đây, và có thể họ thật sự từng nhìn thấy - một lần. Những người này giống như một anh bạn vừa đi đánh bạc ở Vegas về và tự hào khoe

khoang "Tôi đã thắng to!" và nhân tiện ỉm luôn năm lần thua tan nát. Các chuyên gia tư vấn này quên mất những quyết định sai lầm của họ và chỉ nhớ những quyết định đúng đắn. Có thể họ có chủ ý tốt, nhưng cuối cùng họ lại gây hại cho danh mục đầu tư của chính mình - và của bất kỳ ai tin tưởng họ.

Nhóm dối trá

"Có ba loại người đưa ra dự đoán thị trường: người không biết gì, người không biết những gì họ không biết, và người biết rõ họ không biết nhưng sẽ thu được rất nhiều tiền khi giả vờ biết."

BURTON MALKIEL

Các chuyên gia tư vấn tài chính thuộc nhóm này biết rõ là không thể chọn đúng thời điểm thị trường, nhưng họ kiếm sống bằng việc thuyết phục bạn tin họ có "biện pháp bảo vệ" để "đưa bạn thoát ra trước khi thị trường xuống giá". Đây là vụ mua bán dễ dàng nhất trong thế giới tư vấn tài chính. Ai lại không thích ý tưởng tham gia vào thị trường giá lên và tránh được mọi chuyển động giá xuống chứ? Các nhà

đầu tư sành sỏi biết điều này là không thể, nhưng sẽ luôn có những người muốn nghe rằng nó khả thi. Miễn là những người đó còn tồn tại thì sẽ có hàng chục ngàn chuyên gia sẵn sàng bán một thứ "thần dược trị bách bệnh" cho họ.

Tôi cũng thấy có nhiều chuyên gia tư vấn tài chính biết tất cả những thông tin họ cần để thay đổi quan điểm về việc chọn thời điểm thị trường, nhưng với một khoản tiền lớn treo lơ lửng trước mắt, họ khó có thể chấp nhận sự thật. Giống như một thành viên giáo phái tìm ra bằng chứng xác thực rằng người sáng lập giáo phái của mình là một kẻ lừa đảo, chuyên gia tư vấn tài chính có thể thấy thực tế quá khó chấp nhận và đơn giản là họ vẫn ảo tưởng và cố chấp. Như triết gia Descartes từng nói: "Con người không thể hiểu được bất kỳ lập luận nào gây ảnh hưởng đến thu nhập của anh ta".

TẠI SAO GIA NHẬP THỊ TRƯỜNG LẠI KHÓ KHĂN ĐẾN VẬY?

"Tại một thị trường hiệu quả, giá trị thực tế của chứng khoán ở bất cứ thời điểm nào đều là thước đo chính xác cho

giá trị nội tại của chính nó."

EUGENE FAMA

Có nhiều lý do khiến việc chọn thời điểm thị trường không có tác dụng, và có nhiều lý do mà các nhà quản lý đầu tư sẽ dùng để thuyết phục bạn rằng việc đó có tác dụng. Chúng ta hãy bắt đầu bằng cách nhìn vào bức tranh toàn cảnh, sau đó tìm hiểu về các chuyên gia đầu tư và kết quả thực tế của họ.

Thị trường hiệu quả

Giả thuyết Thị trường hiệu quả được phát triển bởi eugene Fama, một giáo sư kinh tế đoạt giải Nobel, với lập luận rằng rất khó đánh bại thị trường bởi vì thị trường rất hiệu quả trong việc kết hợp tất cả các thông tin liên quan. Vì có rất nhiều người thông minh (và những người không quá thông minh) đều biết những điều giống nhau về bất kỳ loại cổ phiếu hoặc trái phiếu nào đó, nên không thể có một lợi thế bền vững nào giúp bạn đánh bại lợi nhuận thị trường.

Trong thực tế, ý nghĩa của điều này là do có rất nhiều người tham gia thị trường - các cá nhân, tổ chức, máy tính tốc độ

cao - tất cả đều tích cực mua và bán cùng một loại chứng khoán vào mọi lúc, nên những thông tin mới được "định giá" gần như ngay lập tức. Bất cứ khi nào có chuyện tốt hoặc xấu nào đó xảy ra làm thay đổi tiềm năng thu nhập dự kiến của một công ty hoặc toàn thị trường, những hoạt động giao dịch hỗn loạn tiếp theo sẽ khiến giá cổ phiếu tăng hoặc giảm nhanh chóng, và đến một điểm nào đó, giá cổ phiếu sẽ phản ánh giá trị kinh tế của thông tin mới. Vào thời điểm một nhà đầu tư phổ thông bắt đầu giao dịch, bất kỳ lợi thế nào mà người này nghĩ rằng họ đang có đều đã biến mất từ lâu.

Bất cứ khi nào xuất hiện những khuôn mẫu cho thấy thị trường có thể bị đánh bại, lý do hầu như luôn nằm ở việc có một nhà đầu tư chấp nhận thêm các rủi ro. Ví dụ, bằng chứng cho thấy các cổ phiếu công ty nhỏ hoạt động tốt hơn cổ phiếu công ty lớn về dài hạn, nhưng điều này rất có thể là do chúng chứa đựng nhiều rủi ro hơn (dễ chao đảo hơn).

Đám đông sai hết lần này đến lần khác

"Chúng ta không thể biết được thị trường chứng khoán, lãi suất hoặc các hoạt động doanh nghiệp sẽ như thế nào

trong một năm tới. Từ lâu, chúng tôi đã cảm thấy giá trị duy nhất của các dự báo chứng khoán là giúp các thầy bói trông có vẻ uy tín hơn. Chúng tôi tin rằng các dự báo thị trường ngắn hạn là một liều thuốc độc và nên được giữ ở một nơi an toàn, tránh xa trẻ em và cả những người lớn cư xử như những đứa trẻ trên thị trường."

WARREN BUFFETT

Các nhà đầu tư bình thường liên tục phạm phải một sai lầm khủng khiếp, đó là thường xuyên xác định sai thời điểm thị trường. Tại đáy thị trường giá xuống vào năm 2001, các nhà đầu tư đã chuyển cổ phiếu của họ thành tiền mặt và luân chuyển một số tiền kỷ lục vào thời điểm đó. Sau đó, họ tham gia lại thị trường khi nó phục hồi. Tại đáy cuộc khủng hoảng 2008-2009, các nhà đầu tư đã phá kỷ lục rút tiền trước kia trong thị trường chứng khoán khi chuyển tài sản thành tiền mặt với những con số kỷ lục mới. Đây là một dạng tâm lý bầy đàn điển hình nhất. Hôm nay, thị trường đã tăng gấp vài lần so với những mức thấp đó. Các nhà đầu tư đã chọn sai thời điểm thị trường một cách hoàn hảo, phá kỷ lục theo cả hai cách, cả hai lần đều sai thời điểm một cách chính xác!

Phương tiện truyền thông sai hết lần này đến lần khác

“Người tiên đoán tương lai là người nói dối, ngay cả khi anh ta nói sự thật.”

NGẠN NGỮ Ả-RẬP

Các nhà đầu tư điển hình thường lấy thông tin tài chính từ các phương tiện truyền thông. Điều quan trọng cần lưu ý là tổng giá trị các thông tin do phương tiện truyền thông cung cấp liên quan đến định hướng thị trường là bằng 0. Trên thực tế, nó nhỏ hơn 0 bởi vì nếu bạn làm theo hướng dẫn của các phương tiện truyền thông về định hướng thị trường thì khả năng cao là bạn sẽ nhận được kết quả âm chứ không phải hòa vốn.

Các vị thầy bói trên các phương tiện truyền thông rất háo hức cho bạn những lời kêu gọi thị trường lớn và táo bạo. Tôi từng tham gia một số chương trình trên kênh truyền hình Mỹ về kinh doanh, bao gồm cả CNBC và FOX Business. Trước khi lên sóng, nhà sản xuất chương trình thường hỏi tôi thấy “xu hướng thị trường như thế nào”, và họ rất thất vọng khi tôi trả lời ngay rằng “Tôi không biết”. Một mạng truyền

hình cáp quốc gia thậm chí còn gọi tôi là nhà tư vấn "Cỗ máy thời gian", bởi vì tôi luôn mở đầu lời khuyên của mình bằng cách nói rằng tôi không biết chuyện gì sẽ xảy ra trong ngắn hạn nhưng tôi rất tự tin về dài hạn.

Các nhà tư vấn tài chính nhận thấy việc đưa ra ý tưởng về thời điểm thị trường là rất có lợi, và các phương tiện truyền thông cũng không thắc mắc gì bởi vì họ thu hút được nhiều người xem hơn khi khách mời đưa ra các dự đoán thị trường điên rồ.

Chúng ta hãy cùng xem việc làm theo hướng dẫn của các chuyên gia trên các phương tiện truyền thông là thiếu khôn ngoan đến thế nào!

Các chuyên gia kinh tế cũng sai hết lần này đến lần khác

"Dự báo có thể cho bạn biết rất nhiều điều về người dự báo, nhưng chúng không cho bạn biết gì về tương lai."

WARREN BUFFETT

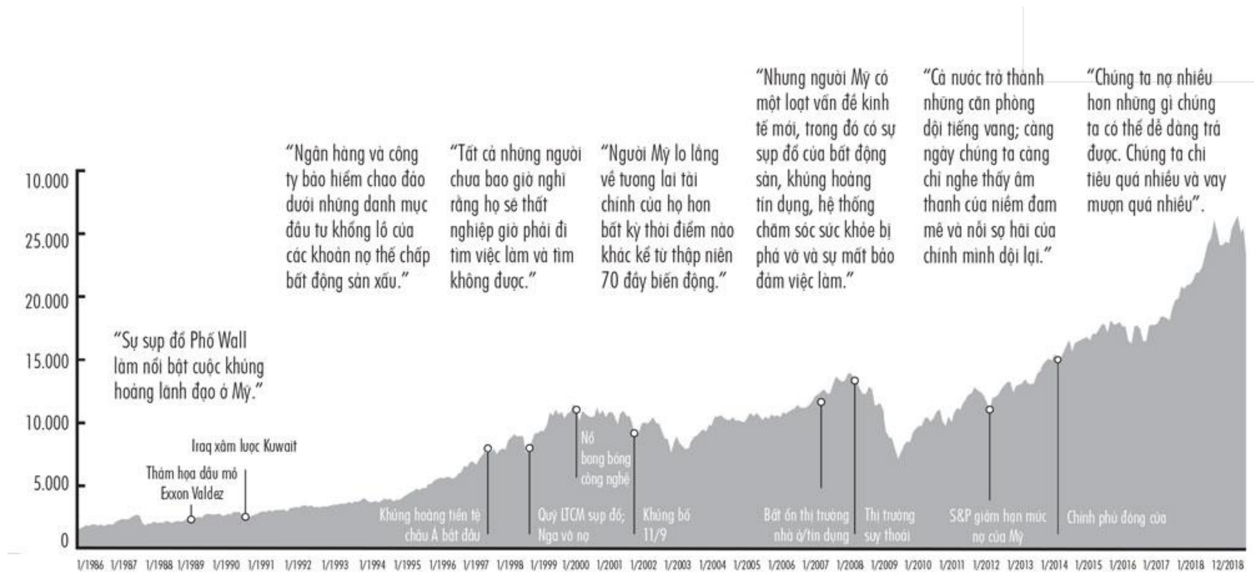
Các nhà kinh tế không chứng tỏ được họ có khả năng dự đoán hướng đi của nền kinh tế. Đơn giản là có quá nhiều

biến số, đã biết và chưa biết, khi bất kỳ ai muốn đưa ra bất cứ loại dự đoán nào ở bất kỳ mức độ chính xác nào. Lịch sử cho chúng ta hai giai thoại tuyệt vời cho đến thời điểm này.

Vào ngày 15 tháng Mười năm 1929, Irving Fisher, người được nhà kinh tế Milton Friedman xem là "nhà kinh tế học vĩ đại nhất mà Hoa Kỳ từng có", khẳng định rằng "giá cổ phiếu đã đạt đến mức trông giống như một cao nguyên vĩnh cửu". Ngay tuần sau đó, thị trường sụp đổ, chúng ta rơi vào thời kỳ Đại suy thoái và bắt đầu một đợt rơi tự do khiến chỉ số Dow mất đến 88% giá trị. Phải mất gần tám mươi năm mới có thêm một giai đoạn sụt giảm nhanh như vậy. Và tất nhiên, trong trường hợp đó, có một nhà kinh tế học nổi tiếng khác đã đưa ra một dự đoán táo bạo ngay trước khi xảy ra tình trạng hỗn loạn. Vào ngày 10 tháng Một năm 2008, nhà kinh tế Ben Bernanke tuyên bố: "Cục Dự trữ Liên bang Mỹ hiện không dự báo một cuộc suy thoái nào cả". Nền kinh tế đã không tuân theo dự đoán này, và vài tháng sau, nó rơi vào cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất từ sau cuộc Đại suy thoái 1929-1933 và mọi người chứng kiến thị trường chứng khoán sụt giảm hơn 50%.

Biểu đồ 8.4

BÀI HỌC VỀ CHỌN THỜI ĐIỂM THỊ TRƯỜNG



Có thể bạn đang nghĩ: "Được rồi, hai người đó không giỏi dự đoán thị trường, nhưng điều đó không có nghĩa là không có những người khác dự đoán đúng!". Cảm ơn bạn đã nêu lên quan điểm này. Chúng ta hãy xem xét toàn bộ lĩnh vực của các chuyên gia dự báo kinh tế, những người đưa ra các tiên đoán chắc chắn, để xem những dự báo đó có khuynh hướng thay đổi như thế nào.

May mắn thay, tôi không cần phải dành thời gian nghiên cứu để tìm ra điều này. Các nhà kinh tế Jerker Denrell và

Christina Fang đã tổng hợp tất cả các dự đoán trong Khảo sát về dự báo kinh tế của *Nhật báo Wall Street* từ tháng Bảy năm 2002 đến năm 2005. Sau đó, họ thu hẹp phạm vi tìm kiếm để tách ra nhóm các nhà kinh tế đã được chứng minh là thành công nhất trong việc dự đoán những kết quả không chắc sẽ xảy ra. Để làm điều này, họ định nghĩa một dự đoán "cực đoan" là dự đoán mà trong đó giá trị dự đoán của nhà kinh tế cao hơn 20% hoặc thấp hơn 20% so với dự đoán trung bình.

Sau đó, Denrell và Fang xem xét các dự đoán khác của nhóm này và nhận thấy các nhà kinh tế học này, những người có tỷ lệ thành công tốt nhất trong việc dự đoán các sự kiện "cực đoan", thật sự lại có kết quả tệ hơn nếu tính trên tổng thể. Nói cách khác, một nhà kinh tế đưa ra một dự đoán điên rồ có khả năng thỉnh thoảng đạt được thành công, nhưng khả năng thất bại lại cao hơn bình thường. Đây có phải là mẫu người bạn muốn nhận lời khuyên đầu tư không? Thực tế là *người dự báo càng tỏ ra chắc chắn về dự đoán của mình thì càng ít có khả năng đúng và càng nhiều khả năng dự đoán đó chỉ là một công cụ để họ tự đề cao bản thân*. Khi nói đến đầu

tư, dự đoán càng táo bạo thì người dự báo càng kém uy tín. Nếu bạn quan tâm đến tình hình tài chính của mình, các dữ liệu minh chứng rằng tốt hơn là bạn nên bỏ qua những dự đoán này. Joe Stiglitz, nhà kinh tế học đoạt giải Nobel, từng nói rằng các chuyên gia kinh tế chỉ đúng "khoảng ba hoặc bốn lần trong mười lần". Với tỷ lệ đó, tôi sẽ chọn không tin các dự đoán đó. Bạn cũng nên như vậy.

Các chuyên gia quản lý đầu tư sai hết lần này đến lần khác

"Chắc chắn sẽ rất tuyệt vời nếu thoát khỏi thị trường ở mức giá cao và quay lại ở mức giá thấp, nhưng suốt năm mươi lăm năm trong ngành, tôi không chỉ chưa từng gặp ai biết cách làm điều đó mà còn chưa từng gặp ai đã gặp người nào biết cách làm điều đó."

JOHN BOGLE

Có hàng ngàn nhà tư vấn tài chính tuyên bố rằng có những "dấu chỉ thị trường" giúp họ xác định thời điểm thị trường. Nhưng như Don Phillips, Giám đốc điều hành Công ty Dịch vụ Tài chính Morningstar, cho biết: "Tôi không thể kể tên bất kỳ quỹ tương hỗ nào trên thế giới có thể tạo ra những

kết quả vượt trội về dài hạn bằng cách sử dụng thời điểm thị trường làm tiêu chí đầu tư chính". Tôi thấy rằng đây là một tuyên bố rất thuyết phục. Nếu bạn đánh cược công sức cả đời mình cho thời điểm thị trường, và người điều hành một công ty nổi tiếng nhất với việc đo lường hiệu quả hoạt động của các quỹ đầu tư chưa từng thấy nó hoạt động tốt, thì có lẽ đó là một lời khuyên đáng để lắng nghe!

Điểm mấu chốt là không có bằng chứng nào cho thấy các chuyên gia quản lý đầu tư có thể liên tục xác định thời điểm thị trường. Tỷ lệ đúng theo thời gian cực kỳ thấp và chỉ những kẻ ngu ngốc mới chơi một trò chơi như vậy với số tiền tiết kiệm cả đời của họ. Thậm chí những kẻ ngu ngốc hơn nữa sẽ trả tiền cho người khác để đánh bạc bằng tiền của họ theo cách này. Nếu bạn nhìn thấy một tay bạc với một đống thẻ đang có một chuỗi chiến thắng liên tiếp, bạn có nghĩ rằng người này sẽ luôn thắng không? Giống như ở Vegas, tỷ lệ chiến thắng của những người chọn thời điểm thị trường thấp đến nỗi mọi kết quả thất bại, dù là một thất bại khiêm tốn hay thất bại thảm khốc, đều hiếm khi có thể tránh được. Một lời khuyên cho bạn: nếu bạn gặp một nhà tư vấn tài

chính nói rằng anh ta có thể rút tiền của bạn từ chứng khoán về tiền mặt ngay trước một cơn suy thoái thì hãy tìm một chuyên gia tư vấn khác.

Các bản tin sai hết lần này đến lần khác

“Cách duy nhất để kiếm tiền với một bản tin là bán tin tức.”

MALCOLM FORBES

Hàng chục ngàn người Mỹ đăng ký theo dõi các bản tin về thời điểm thị trường. Những người này phải trả một khoản phí và dành nhiều thời gian để đọc các tin cập nhật này, nhưng rồi chỉ tăng thêm khả năng hoạt động kém hiệu quả trên thị trường.

Năm 1994, trong khi phân tích các dữ liệu do nhà phân tích tài chính Mark Hulbert cung cấp, hai nhà kinh tế John Graham và Campbell Harvey đã thực hiện một nghiên cứu mà nhiều người cho là nghiêm túc nhất về khả năng dự đoán thị trường của các bản tin. Cụ thể, hai chuyên gia kinh tế này đã xem xét hơn 15.000 dự đoán về thời điểm thị trường từ

237 bản tin trong hơn mười ba năm. Kết quả thật choáng ngợp: 75% số bản tin mang lại lợi nhuận âm bất thường. Việc làm theo lời khuyên của hầu hết các bản tin này đều cho ra kết quả tiêu cực! Bản tin *Granville Market Letter* nổi tiếng một thời tạo ra lợi nhuận âm trung bình hằng năm là -5,4%. Bản tin *Elliot Wave Theorist*, rất được yêu thích bởi những người luôn lo sợ về những ngày đen tối, tạo ra lợi nhuận âm hằng năm là -14,8%. Trong cùng khoảng thời gian, S&P 500 kiếm được 15,9% mỗi năm, qua mặt gần 3/4 số bản tin.

Bạn có thể hỏi: "Còn 25% bản tin đã đánh bại thị trường thì sao?". Nghiên cứu này thật sự đã phóng đại quá mức hiệu quả hoạt động của các bản tin này bởi vì việc tham gia vào và thoát ra khỏi thị trường rất tốn kém. Nếu nghiên cứu này có tính đến các loại chi phí, phí giao dịch và thuế, tình trạng kém hiệu quả thậm chí còn tồi tệ hơn! Cuối cùng, các tác giả đã nghiên cứu sâu hơn, kiểm tra xem liệu những người chiến thắng có tiếp tục thắng hay không. Kết luận rất rõ ràng: "Người chiến thắng hiếm khi giành chiến thắng một lần nữa". Các tác giả đã rất cứng rắn và dứt khoát trong kết luận nghiên cứu của họ: "Không có bằng chứng nào cho

thấy các bản tin có thể xác định đúng thời điểm thị trường".

Nghiên cứu riêng của Mark Hulbert cho thấy số ít bản tin hoạt động tốt trong thị trường vào bất kỳ năm nào đều không được tốt như vậy vào các năm khác sau đó. Và các dữ liệu khác cho thấy xét trong dài hạn, không một bản tin thời điểm thị trường nào có thể đánh bại thị trường!

NHẬN ĐỊNH CỦA CÁC NHÀ ĐẦU TƯ THÔNG MINH VỀ VIỆC CHỌN THỜI ĐIỂM THỊ TRƯỜNG

"Sảnh danh vọng để tôn vinh những người xuất sắc trong việc chọn đúng thời điểm thị trường chỉ là một gian phòng trống."

JANE BRYANT QUINN

Trong số các nhà đầu tư vĩ đại của mọi thời đại, không ai ủng hộ phương pháp chọn thời điểm thị trường. Có lần J. P. Morgan, người thống trị ngành tài chính thế kỷ 19, được một nhà đầu tư trẻ hỏi rằng thị trường sẽ như thế nào, Morgan đáp: "Nó sẽ biến động, anh bạn trẻ ạ. Nó sẽ biến động". Benjamin Graham, cha đẻ của đầu tư hiện đại, phản

đối việc chọn thời điểm thị trường với một câu nói nổi tiếng vào năm 1976: "Nếu tôi học được điều gì trong sáu mươi năm qua ở Phố Wall thì đó là người ta không thành công trong việc dự báo những gì sẽ xảy ra trên thị trường chứng khoán". John Bogle, người sáng lập Vanguard, công ty quỹ lớn nhất thế giới, cũng nhiều lần nói rằng ông nhận thấy việc xác định thời điểm thị trường là phù phiếm và không khả thi. Warren Buffett, nhân vật vô song trong lĩnh vực đầu tư thời hiện đại, nhiều lần chế giễu việc chọn thời điểm thị trường, cho rằng đó là điều ngu ngốc nhất mà các nhà đầu tư có thể làm. Ông có nhiều phát biểu về chủ đề này, ví dụ như: "Các nhà dự báo tồn tại chỉ để làm cho các thầy bói trông có vẻ uy tín hơn" và "Tôi chưa bao giờ gặp ai có thể xác định đúng thời điểm thị trường".

Vậy một nhà đầu tư phải làm gì? Nói cho cùng, các chuyên gia kinh tế, người dự báo, nhà tư vấn và các bản tin thu hút sự chú ý của giới truyền thông bởi vì mọi người đều muốn có một lợi thế để giúp họ vượt lên. Nếu bạn không thể dựa vào bất kỳ chuyên gia nào trong số này để giúp bạn thì làm thế nào bạn có thể tự bảo vệ mình? Câu trả lời là hãy lập một

kế hoạch chắc chắn cho các khoản đầu tư của bạn, giúp bạn chuẩn bị cho những biến động của thị trường trước khi nó xảy ra. Tôi cất một chiếc dù trong xe vì tôi biết một lúc nào đó trời sẽ mưa và tôi sẽ cần đến nó. Khi đầu tư vào thị trường và xây dựng danh mục đầu tư, thỉnh thoảng chúng ta cũng nên mong đợi một cơn mưa nhỏ; trong trường hợp của thị trường, điều này có nghĩa là tất cả mọi thứ, từ điều chỉnh giá (một "cơn mưa rào mùa hạ") cho đến thị trường giá xuống (một "cơn mưa như trút nước").

KHI THỊ TRƯỜNG ĐIỀU CHỈNH GIÁ

"Nền kinh tế suy thoái, thị trường chứng khoán đi xuống. Nếu bạn không hiểu rằng điều đó sẽ xảy ra thì bạn vẫn chưa sẵn sàng. Bạn sẽ không hoạt động tốt trên thị trường."

PETER LYNCH

Người ta nói rằng chỉ có hai thứ được đảm bảo trên thế giới này: cái chết và thuế. Tôi cho rằng họ đã bỏ quên một thứ nữa, đó là *sự điều chỉnh giá của thị trường chứng khoán*. Làm thế nào tôi có thể đưa ra một dự đoán táo bạo như vậy? Đó

là vì các đợt điều chỉnh giá thị trường chứng khoán luôn xảy ra. Dự đoán điều này cũng giống như dự đoán trời sẽ mưa một lần nữa ở Seattle vậy.

Chính xác thì *điều chỉnh giá* là gì? Điều chỉnh giá là khi thị trường giảm giá từ 10% trở lên. Nếu thị trường giảm 20%, người ta không gọi là điều chỉnh giá mà gọi là *thị trường giá xuống*. Bao lâu thì điều chỉnh giá xảy ra một lần? Kể từ năm 1900 đến nay, các đợt điều chỉnh xảy ra gần như hằng năm, vì vậy nên điều quan trọng là bạn phải hiểu chúng và cảm thấy thoải mái với chúng. Nếu bạn năm mươi tuổi thì có thể mong đợi rằng bạn sẽ trải qua khoảng ba mươi lăm đợt điều chỉnh nữa hoặc hơn!

Một số người có thể nói: "Tại sao không thoát khỏi thị trường khi nó giảm 10%, trước khi nó bước vào giai đoạn thị trường giá xuống?". Lý do là hầu hết các lần điều chỉnh không bao giờ đạt đến trạng thái thị trường giá xuống. Trong lịch sử, các lần điều chỉnh giảm trung bình 13,5%, hầu hết kéo dài chưa tới hai tháng, trung bình là năm mươi bốn ngày. Chưa tới 1/5 số lần điều chỉnh giá thật sự biến thành thị trường giá xuống. Nói cách khác, 80% trường hợp

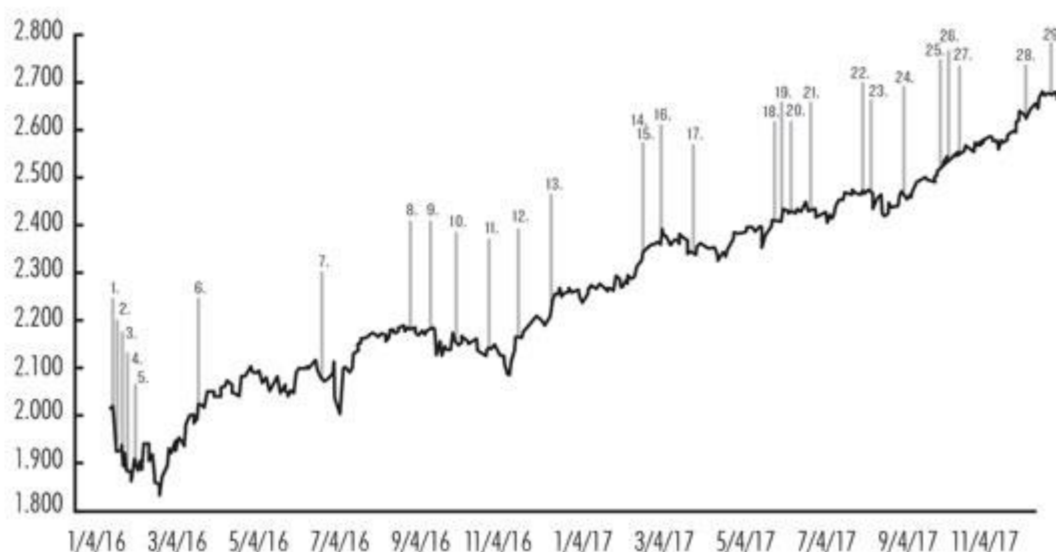
điều chỉnh giá đều bị thị trường xem nhẹ.

Vì lẽ đó, việc bán ngay chứng khoán để thu tiền về khi thị trường điều chỉnh giá là không hợp lý. Trong hầu hết các trường hợp, bạn sẽ chuyển sang tiền mặt ngay trước khi chứng khoán chạm đáy, và bạn có thể gây thiệt hại đáng kinh ngạc cho danh mục đầu tư của mình nếu bán toàn bộ chỉ sau vài lần điều chỉnh giá. Chúng ta biết rằng điều chỉnh giá luôn xảy ra, nhưng hầu hết những lần điều chỉnh giá đều không biến thành thị trường giá xuống. Điều quan trọng là chúng ta biết thị trường luôn phục hồi sau mỗi lần điều chỉnh trong lịch sử. Có vẻ như việc bạn hoảng sợ và bán hết thành tiền là một điều thật sự ngớ ngẩn.

Cũng như đối với thời điểm thị trường, một số chuyên gia tư vấn tài chính cố gắng dự đoán các điều chỉnh của thị trường. Đôi khi nhờ một lý do nào đó, dự đoán ấy chính xác, nhưng đa phần thì không; tuy nhiên, thật thú vị khi xem các chuyên gia tự làm mình mất mặt bằng cách cố gắng *dự đoán* một đợt điều chỉnh. Biểu đồ 8.5 minh họa mức độ "cứng đầu" của thị trường và các chuyên gia đã thất bại trong việc dự đoán các điều chỉnh của thị trường như thế

nào.

Biểu đồ 8.5



Mỗi con số sau đây tương ứng với ngày dự đoán trong biểu đồ:

1. "George Soros: Lại là cuộc khủng hoảng năm 2008", Matt Clinch, *CNBC*, ngày 7/1/2016

2. "Năm 2016 có phải là năm thế giới lại rơi vào khủng hoảng kinh tế không?", Larry Elliott, *Guardian*, ngày 9/1/2016

3. "Bán mọi thứ trước khi thị trường chứng khoán sụp đổ, theo các nhà kinh tế RBS", Nick Fletcher, *Guardian*, ngày

12/1/2016

4. “Đây là sự sụp đổ thị trường chứng khoán lớn nhất trong một thế hệ”, Chris Matthews, *Fortune*, ngày 13/1/2016

5. “Đây là những dấu hiệu kinh điển của thị trường giá xuống”, Amanda Diaz, *CNBC*, ngày 20/1/2016

6. “Vụ sụp đổ lớn đầu tiên có thể sắp xảy ra”, Harry Dent, *Economy & Markets*, ngày 14/3/2016

7. Bằng chứng rõ ràng cho thấy một cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu mới đã bắt đầu”, Michael T. Snyder, *Seeking Alpha*, ngày 17/6/2016

8. “Citigroup: Chiến thắng của Trump vào tháng Mười Một có thể gây suy thoái toàn cầu”, Luke Kawa, *Bloomberg*, ngày 25/8/2016

9. “Cổ phiếu đang tiến gần đến đợt điều chỉnh thứ hai của năm 2016”, Michael A. Gayed, *Marketwatch*, ngày 7/9/2016

10. “Những lý do dẫn đến sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm 2016”, *Money Morning*, ngày 26/9/2016

11. "Các nhà kinh tế: Một chiến thắng của Trump sẽ càn quét thị trường", Ben White, *Politico*, ngày 21/10/2016

12. "Rất có thể chúng ta đang nhìn thấy một cuộc suy thoái toàn cầu không hồi kết", Paul Krugman, *New York Times*, ngày 8/11/2016

13. "Nhà kinh tế học Harry Dent dự đoán sự sụp đổ 'ngàn năm có một' của thị trường, cho rằng Dow có thể giảm đến 17.000 điểm", Stephanie Landsman, *CNBC.com*, ngày 10/12/2016

14. "Bây giờ có thể là lúc để bán các cổ phiếu của bạn", Laurence Kotlikoff, *Seattle Times*, ngày 12/2/2017

15. "Bốn bước để bảo vệ danh mục đầu tư của bạn trước điều chỉnh giá thị trường đang rình rập", John Persinos, *Street*, ngày 18/2/2017

16. "Điều chỉnh giá thị trường chứng khoán Mỹ có thể kích hoạt suy thoái", Alessandro Bruno, *Lombardi Letter*, ngày 1/3/2017

17. "Ba chỉ số chính cho thấy một cuộc sụp đổ thị trường

chứng khoán vào năm 2017 là khả năng có thật", Michael Lombardi, *Lombardi Letter*, ngày 28/3/2017

18. "Cảnh báo quan trọng từ nhà kinh tế học Harry Dent: 'Đây chỉ là sự khởi đầu của một kịch bản ác mộng khi Dow giảm xuống còn 6.000'", Laura Clinton, *Economy & Markets*, ngày 30/5/2017

19. "Tại sao một cuộc sụp đổ thị trường vào năm 2017 có khả năng xảy ra nhiều hơn bạn nghĩ", *Money Morning*, ngày 2/6/2017

20. "Cuộc sụp đổ thị trường tồi tệ nhất trong cuộc đời chúng ta đang sắp đến", Jim Rogers, phỏng vấn với Henry Blodget, *Business Insider*, ngày 9/6/2017

21. "'Tiến sĩ đen tối' Marc Faber cảnh báo: Mọi chuyện sẽ kết thúc 'cực kỳ tồi tệ' với giá cổ phiếu giảm từ 40% trở lên", Stephanie Landsman, *CNBC*, ngày 24/6/2017

22. "Ba lý do khiến thị trường chứng khoán điều chỉnh giá vào cuối mùa hè hoặc đầu mùa thu", Howard Gold, *MarketWatch*, ngày 4/8/2017

23. “Thị trường chứng khoán sắp có một đợt điều chỉnh đáng kể”, Mark Zandi, *Fortune*, ngày 10/8/2017

24. “Hãy tự bảo vệ mình trước một đợt điều chỉnh giá thị trường trong hai tháng tới”, Silvia Amaro, *CNBC*, ngày 5/9/2017

25. “Bốn lý do chúng ta có thể có thêm một cuộc sụp đổ thị trường chứng khoán vào tháng Mười”, David Yoe Williams, *Street*, ngày 2/10/2017

26. “CẢNH BÁO sụp đổ thị trường chứng khoán: Thứ Hai đen tối lại đến”, Lana Clements, *Express*, ngày 7/10/2017

27. “Morgan Stanley: Rất có thể sẽ có một đợt điều chỉnh giá thị trường”, Joe Ciolli, *Business Insider*, ngày 17/10/2017

28. “Khả năng điều chỉnh giá thị trường chứng khoán Mỹ hiện nay là 70%, theo Vanguard Group”, Eric Rosenbaum, *CNBC*, 29/11/2017

29. “Một đợt điều chỉnh giá thị trường chứng khoán sắp xảy ra”, Công ty Atlas Investor, *Seeking Alpha*, ngày 19/12/2017

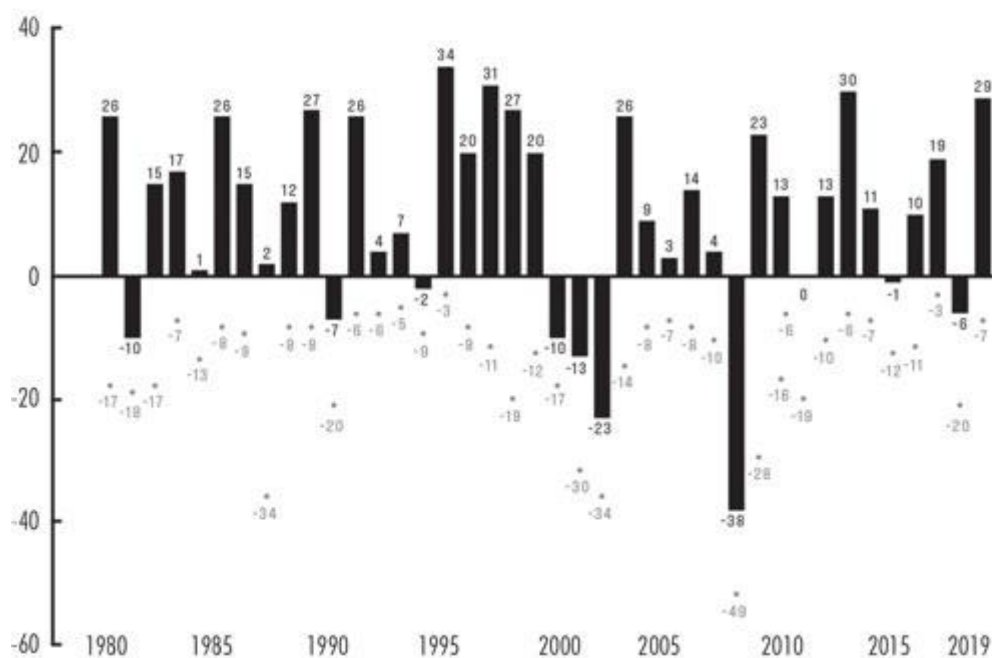
Bài học ở đây là gì? Các đợt điều chỉnh giá xảy ra liên tục,

hầu hết đều không trở thành thị trường giá xuống, và các thị trường luôn phục hồi sau mỗi lần điều chỉnh trong lịch sử. Vì vậy, đừng hoảng sợ và đừng vội rút tiền ra.

Biểu đồ 8.6

SỰ TUỘT DỐC CỦA S&P 500 SO VỚI LỢI NHUẬN TRONG NĂM

DÙ S&P 500 TUỘT DỐC 13,9% NHƯNG LỢI NHUẬN HẰNG NĂM VẪN DƯƠNG TRONG 29/39 NĂM



THỊ TRƯỜNG GIÁ XUỐNG

"Nếu bạn cảm thấy rắc rối khi tưởng tượng mức giá giảm 20% trên thị trường chứng khoán, bạn không nên tham gia thị trường chứng khoán."

JOHN BOGLE

Thị trường giá xuống không xảy ra thường xuyên như các cuộc điều chỉnh giá, nhưng chúng có xảy ra. Thị trường giá xuống được định nghĩa là thị trường giảm từ 20% trở lên, và chúng thường xảy ra mỗi ba đến năm năm một lần.

Như vậy, đã có ba mươi lăm thị trường giá xuống kể từ năm 1900, nhưng chỉ có mười lăm thị trường giá xuống kể từ năm 1946. Bốn thị trường giá xuống gần đây nhất phản ánh một số cuộc khủng hoảng, bao gồm một sự kiện khủng bố, một cuộc suy thoái kinh tế, một cuộc khủng hoảng nợ châu Âu, một cuộc khủng hoảng dầu bắt buộc xảy ra mỗi thập niên một lần, và một đại dịch toàn cầu. Mức giảm trung bình ở thị trường giá xuống là 33%. Có hơn một phần ba thị trường giá xuống giảm hơn 40%. Trung bình, một thị trường giá xuống kéo dài gần một năm, và gần như tất cả đều trong phạm vi từ tám đến hai mươi bốn tháng. Có thể

nói, thị trường giá xuống diễn ra thường xuyên và kết thúc cũng thường xuyên!

GIỐNG NHAU NHƯNG LẠI KHÁC NHAU

"Bốn từ nguy hiểm nhất trong đầu tư là 'lần này thì khác'."

JOHN TEMPLETON

Nếu chúng ta biết rằng mọi thị trường giá xuống cuối cùng đều trở thành thị trường giá lên, tại sao mọi người lại hoảng sợ và ngay lập tức bán tháo chứng khoán? Câu trả lời là mặc dù thị trường giá xuống có khuynh hướng xảy ra bởi một sự kiện tạo nên một cú sốc tức thì và đầy kịch tính bất kể các nguyên tắc cơ bản của thị trường, các sự kiện tạo ra những cú sốc này lại có khuynh hướng không giống nhau.

Điều khiến một nền kinh tế thị trường tự do hoạt động là khả năng các *nhà cung cấp* có thể tự do di chuyển hàng hóa và dịch vụ của họ để đáp ứng *nhu cầu* của những người cần đến chúng. Khi hai lực lượng này cân bằng thì thị trường *ở trạng thái cân bằng*. Cũng chính hai lực lượng này giúp xác

định giá cổ phiếu và nhiều thứ khác được mua bán trên toàn cầu.

Bảng 8.7

THỊ TRƯỜNG GIÁ XUỐNG: BAO LÂU MỘT LẦN, KÉO DÀI BAO LÂU VÀ NGHIÊM TRỌNG ĐẾN MỨC NÀO?

NĂM	SỐ NGÀY KÉO DÀI	% GIẢM TRONG S&P 500
1946 - 1947	353	-23,2%
1956 - 1957	564	-19,4%
1961 - 1962	195	-27,1%
1966	240	-25,2%
1968 - 1970	543	-35,9%
1973 - 1974	694	-45,1%
1976 - 1978	525	-26,6%
1981 - 1982	472	-24,1%
1987	101	-33,5%
1990	87	-21,2%
1998	45	-19,3%
2000 - 2001	546	-36,8%
2002	200	-32,0%
2007 - 2009	515	-57,6%

Trong thị trường giá xuống, các nguồn lực thị trường bình thường này bị gián đoạn đáng kể. Ví dụ, sau sự kiện 11/9, thị trường giảm mạnh xuống dưới mức hiện nay do nhu cầu bị gián đoạn. Trước khi sự sụt giảm kết thúc, S&P 500 đã giảm

44%, NASDAQ giảm 78%. Trong nhiều ngày, nhiều tuần và nhiều tháng sau cuộc khủng bố, các nhà máy, doanh nghiệp và dịch vụ vẫn mở cửa và hoạt động trên khắp thế giới. Vấn đề chắc chắn không phải là thiếu nguồn cung. Vấn đề là mọi người đều co cụm trong nhà, dè dặt không muốn đi ra ngoài để làm những việc có lợi cho nền kinh tế, như mua sắm chẳng hạn. Người Mỹ tự hỏi liệu sẽ có những sự kiện khủng bố khác tiếp theo không, liệu chính phủ có thể đưa ra các biện pháp để ngăn chặn chúng xảy ra hay không, và sẽ mất bao lâu để họ cảm thấy an toàn. Theo thời gian, mọi người bắt đầu trở lại trạng thái bình thường, nhu cầu tiếp tục trở lại và thị trường phục hồi hoàn toàn, tiến lên những tầm cao mới.

Cuộc khủng hoảng tài chính 2008 và 2009 thì ngược lại. Tất cả chúng ta đều biết câu chuyện này: các ngân hàng lớn đã quá liều lĩnh với tiền của chính họ và tiền của các nhà đầu tư, và trước khi chuyện này kết thúc, hệ thống tài chính trở nên tê liệt vì thiếu nguồn cung. Hoạt động cho vay bị đóng băng. Gần như không ai có thể vay tiền dù là cho mục đích gì. Không có nguồn cung cấp vốn, các doanh nghiệp bắt đầu

suy sụp, thu hẹp nguồn cung cấp của mọi thứ. Đồng thời, người Mỹ cảm thấy kém sung túc hơn và sợ hãi nhiều hơn. Sự kết hợp đó dẫn đến việc người Mỹ không muốn mua bất cứ thứ gì cho đến khi họ cảm thấy an tâm. Khi thị trường chạm đáy vào ngày 9 tháng Ba năm 2009, nó đã giảm 53% so với mức cao của nó. Trong trường hợp này, cuộc khủng hoảng cuối cùng đã được giải quyết bằng cách chính phủ Liên bang hỗ trợ cho các ngân hàng (hỗ trợ lực cung), giảm thuế tiêu thụ, giảm chi phí vay và cung cấp nhiều ưu đãi tài chính khác cho người tiêu dùng. Sự kết hợp đó cùng với các biện pháp khác cuối cùng đã ổn định hệ thống và khuyến khích các cá nhân chi tiêu (hỗ trợ lực cầu). Theo thời gian, mọi người bắt đầu trở lại trạng thái bình thường và thị trường phục hồi hoàn toàn, tiến lên những tầm cao mới.

Vào đầu tháng Một năm 2020, thế giới biết đến một loại coronavirus mới, sau đó được gọi là Covid-19, loại virus gây ra một dạng bệnh viêm phổi không chỉ rất dễ lây lan mà còn có khả năng gây tử vong nhanh chóng. Chỉ vài tháng sau khi được phát hiện, dịch bệnh này đã lan rộng trên toàn cầu, với hơn 400.000 trường hợp được xác nhận và gần 20.000

trường hợp tử vong trên toàn thế giới.

Thị trường chứng khoán toàn cầu giảm hơn 30% trong vòng chưa đầy một tháng khi mỗi ngày lại có những tin tức mới về nhiều ca nhiễm, tử vong, đóng cửa kinh doanh và cách ly kiểm dịch.

Trong trường hợp này, thị trường đang phản ứng với những cú sốc cả cung lẫn cầu. Ngay cả trước khi có lệnh cách ly, mọi người bắt đầu ở nhà và tránh những nơi tụ tập đông người như rạp chiếu phim, trung tâm mua sắm hoặc các sự kiện thể thao để giảm nguy cơ lây nhiễm. Nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ bị gián đoạn. Cùng lúc, các nhà máy và các cửa hàng bắt đầu đóng cửa để giúp kiểm soát sự lây lan dịch bệnh. Lệnh giới hạn du lịch làm đóng cửa các chuyến bay, du thuyền, khách sạn và công viên giải trí. Việc cung cấp hàng hóa và dịch vụ bị gián đoạn. Khi nhiều tuần tiếp diễn, sự không chắc chắn về việc những gián đoạn này sẽ kéo dài bao lâu và khi nào mới đến giai đoạn phục hồi đã thúc đẩy những đợt sụt giảm mới.

Cùng lúc đó, chúng ta bắt đầu chứng kiến một chuyện khác.

Các chính phủ bắt đầu triển khai nhiều phương pháp tiếp cận mới quyết liệt hơn để hỗ trợ nền kinh tế. Mọi người bắt đầu thực hiện giãn cách xã hội trong khi làm việc để duy trì các dịch vụ thiết yếu. Các bác sĩ và các nhà nghiên cứu bắt đầu phát triển và cải thiện phương án điều trị, và dần dần, mọi thứ bắt đầu được cải thiện. Chậm nhưng chắc, một "cây cầu" đã được dựng lên nối liền thị trường giá lên trước kia và sự thịnh vượng trong tương lai.

Song những người hiểu biết lịch sử thị trường đều hiểu rõ chu kỳ này. Chúng ta đã trải qua điều này với nhiều thị trường giá xuống khác trong suốt lịch sử. Những ai trong chúng ta từng trải qua bất kỳ đợt suy thoái thị trường lớn nào đều có thể nhớ lại một cách sống động về nỗi sợ hãi và sự bất an lan rộng ban đầu và cuối cùng nhường chỗ cho sự phục hồi hoàn toàn, thậm chí mạnh mẽ hơn nữa.

Vì mỗi đợt giảm mạnh gây ra thị trường giá xuống được thúc đẩy bởi một câu chuyện khác nhau nên các nhà đầu tư hoảng sợ tin rằng "lần này thì khác". Mặc dù câu chuyện đằng sau mỗi thị trường giá xuống có thể khác nhau – có thể là một cuộc sụp đổ do máy tính gây ra, bong bóng công nghệ,

khủng bố và chiến tranh, khủng hoảng thanh khoản hoặc bùng phát dịch bệnh toàn cầu - nhưng kết quả luôn giống nhau: nền kinh tế luôn tìm ra con đường để tiến lên phía trước.

Lần tiếp theo khi gặp một thị trường giá xuống, bạn hãy tự nhắc nhở bản thân về mọi thứ mà chúng ta đã phải chịu đựng trong tám mươi năm qua: Chiến tranh Thế giới thứ hai (thập niên 1940), Chiến tranh Việt Nam (thập niên 1960-1970), siêu lạm phát (thập niên 1970-1980), khủng hoảng hàng hóa (thập niên 1970-1980), bất động sản và ngân hàng sụp đổ (1980), khủng hoảng thị trường mới nổi (thập niên 1980), những lần sụt giá sâu và đột ngột (1987), cuộc khủng hoảng lây lan ở châu Á (1990), nổ bong bóng công nghệ (2000), cuộc tấn công 11/9, các cuộc chiến theo sau ở Afghanistan và Iraq (2001), và cuộc khủng hoảng thanh khoản (2008). Nếu nền kinh tế tồn tại được qua tất cả những chuyện này, nó cũng có thể vượt qua một thị trường giá xuống tiếp theo. Và đó chỉ là những ví dụ lớn. Vô số cuộc khủng hoảng nhỏ xảy ra theo thời gian, kích động các nhà dự báo dự đoán một thị trường giá xuống, dù đó là sự hạ bậc

tín nhiệm của Mỹ, một cuộc tranh luận về ngân sách, một cuộc bầu cử hay bất cứ điều gì xảy ra trong chu kỳ tin tức trong ngày. Vào tháng Mười Hai năm 2018, chứng khoán Mỹ giảm 19,8% so với mức cao, suýt chạm ngưỡng thị trường giá xuống, do những lo ngại về sự thất bại trong các cuộc đàm phán thuế quan với Trung Quốc và lãi suất tăng.

Dù thị trường sụt giảm là không thể tránh khỏi nhưng đó là chuyện không thể dự đoán được. Cũng như các đợt điều chỉnh giá của thị trường, không ai có thể dự đoán một cách nhất quán về thời điểm của thị trường giá xuống.

Điều quan trọng cần lưu ý là để tận dụng lợi thế của thị trường giá xuống, bạn cần biết khi nào nên thoát ra, khi nào nên quay lại và sau đó lặp đi lặp lại việc này. Mong rằng bạn có thể tìm được người nào làm được việc này. Người đó không tồn tại. Anh ta là một huyền thoại. Bạn muốn tin là anh ta tồn tại, và trong một khoảng thời gian, bạn thật sự tin rằng anh ta tồn tại. Sau đó, đến một thời điểm mà bạn hiểu biết đủ nhiều để biết rằng anh ta không tồn tại, nhưng bạn lại không thể tự mình thừa nhận điều đó. Và rồi cuối cùng, có thể bạn sẽ phải chấp nhận sự thật. Việc có rất nhiều

người chạy vòng vòng xung quanh giả vờ làm anh chàng mà bạn muốn tin tưởng cũng chẳng giúp ích được gì cả.

Tôi có thể nghe thấy bạn nói: “Nhưng còn [điền tên nhà kinh tế/chuyên gia tư vấn/anh chàng lập dị], người hôm trước phát biểu trên sóng truyền hình về cách họ dự đoán vụ sụt giảm này thì sao?”. Vấn đề với nhiều người trong số đó là họ luôn dự đoán điều gì đó tồi tệ sẽ xảy ra, và cuối cùng thì họ đã đúng, giống như một cái đồng hồ chết vẫn đúng được hai lần mỗi ngày. Không may, bạn có cơ hội biết thời điểm chính xác từ một cái đồng hồ chết cao hơn là khi bạn nhận được lời khuyên về thời điểm thị trường từ một chuyên gia đầu tư trên truyền hình.

NHỮNG NGƯỜI ĐỨNG BÊN LỀ KHI THỊ TRƯỜNG GIÁ XUỐNG QUAY ĐẦU

“Ý nghĩ rằng có một hồi chuông báo hiệu khi nào nhà đầu tư nên tham gia hoặc rút khỏi thị trường chứng khoán chỉ đơn giản là một ý nghĩ không đáng tin cậy. Theo tôi biết, không có ai liên tiếp thành công khi làm vậy. Thậm chí tôi cũng không biết người nào có quen biết với một người như

vậy.”

JOHN BOGLE

Tôi hy vọng lúc này bạn đã đồng ý rằng chúng ta không thể bước vào và thoát ra khỏi thị trường chứng khoán một cách thành công liên tục. Tuy nhiên, bạn có thể nghĩ: “Ít nhất tôi sẽ chuyển hết thành tiền mặt cho đến khi mọi thứ ổn định, sau đó tôi sẽ quay lại và có thể chỉ bỏ lỡ một phần nhỏ của quá trình hồi phục thôi”. Tôi e rằng điều này cũng không hiệu quả! Không ai nhận được email vào một buổi sáng nói rằng thị trường giá lên đang bắt đầu cả. Thay vào đó, thị trường có khuynh hướng có một vài khởi đầu trục trặc và sau đó bỗng tăng vọt như tên lửa, phục hồi một cách nhanh chóng và dứt khoát (và bỏ lại những người đang tìm cách xác định thời điểm thị trường trong một đám bụi mờ mịt). Bảng 8.8 minh họa ý này rất rõ ràng.

Bảng 8.8

TỪ THỊ TRƯỜNG GIÁ XUỐNG ĐẾN THỊ TRƯỜNG GIÁ LÊN

THỜI ĐIỂM	12 THÁNG SAU (S&P 500)

13/6/1949	42,07%
22/10/1957	31,02%
26/6/1962	32,66%
26/5/1970	43,73%
3/10/1974	37,96%
12/8/1982	59,40%
4/12/1987	22,40%
21/9/2001	-12,50%
23/7/2002	17,94%
9/3/2009	69,49%

SỰ BIẾN ĐỘNG LÀ KHÔNG THỂ TRÁNH ĐƯỢC

"Hành vi ở yên một chỗ của chúng ta phản ánh quan điểm cho rằng thị trường chứng khoán đóng vai trò như một trung tâm điều phối mà tại đó, tiền được chuyển từ trạng thái hoạt động sang trạng thái chờ."

WARREN BUFFETT

Đôi khi cả năm trôi qua mà thị trường không trải qua một đợt điều chỉnh nào, chứ đừng nói đến thị trường giá xuống. Đôi khi thị trường báo cáo một mức lợi nhuận vững chắc vào cuối năm, và khi nhìn lại, mọi thứ dường như rất dễ dàng. Tuy nhiên, trường hợp này rất hiếm khi xảy ra. Kể từ năm 1980, thị trường có mức giảm trong năm trung bình là 13,9% nhưng vẫn kết thúc với mức lợi nhuận dương trong hai mươi chín trên ba mươi chín năm. Đó là một biên độ rộng! Thị trường chuyển động rất nhiều, vì vậy tốt hơn là bạn nên làm quen với nó. Tốt hơn nữa là hãy chấp nhận nó và yêu thích nó!

Như đã nói, thị trường giá xuống cũng rất phổ biến. Nếu bạn năm mươi lăm tuổi, sẽ có khoảng bảy thị trường giá xuống hoặc hơn đang chờ bạn phía trước. Cứ mỗi lần như vậy là bạn sẽ hoảng sợ sao? Bạn có cố gắng tính thời gian vào và ra cho mỗi lần thị trường giá xuống không? Không, bạn sẽ không tính, bởi vì bạn đã hiểu biết hơn! Cũng giống như thị trường luôn phục hồi sau mỗi đợt điều chỉnh, thị trường giá xuống sẽ luôn trở thành thị trường giá lên. Vậy tại sao nhiều nhà đầu tư lại hoảng sợ? Bởi vì đối với hầu hết mọi người, quyết

định đầu tư không dựa trên lý trí mà dựa trên cảm xúc.

SỰ TỰ TIN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

"Các cuộc khảo sát về sự tự tin của người tiêu dùng được xem là 'vô ích'."

DEAN CROUSHORE, Đại học Richmond

Trong thị trường giá xuống, các nhà bình luận có khuynh hướng nói về *sự tự tin của người tiêu dùng*, vì phần lớn nền kinh tế được thúc đẩy bởi tiêu dùng. Những người tiêu dùng không cảm thấy tự tin vào nền kinh tế thì sẽ không tiêu tiền. Nếu họ không tiêu tiền thì các công ty không thể kiếm tiền. Và nếu các công ty không thể kiếm tiền thì thị trường sẽ không thể phục hồi. Cách suy nghĩ này khá hợp lý, nhưng nó không tính đến một thực tế quan trọng: thị trường không nhìn vào ngày hôm nay. Thị trường *luôn* nhìn vào ngày mai. Từ góc độ thị trường, nền kinh tế hiện nay đang ở đâu và người tiêu dùng cảm thấy thế nào hôm nay không quan trọng bằng những gì có thể xảy ra trong tương lai. Thị trường giá lên có khuynh hướng xuất hiện ngay khi các nhà đầu tư cảm thấy tồi tệ nhất về tương lai. Bảng 8.9 tóm tắt thị

trường chứng khoán hoạt động như thế nào trong 12 tháng sau khi sự tự tin của người tiêu dùng được đo ở mức dưới 60%.

Bảng 8.9

AI CẦN SỰ TỰ TIN?

SỰ TỰ TIN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG <60%	12 THÁNG SAU (S&P 500)
1974	+ 37%
1980	+ 32%
1990	+ 30%
2008	+ 60%
2011	+ 15%

HÃY CHẮC CHẮN BẠN CÓ THỂ SỐNG VỚI NHỮNG GÌ MÌNH CÓ

"Hãy tự biết mình."

SOCRATES

Tôi có ba đứa con, và bất cứ khi nào chúng tôi đến công viên giải trí, tôi đều nhìn chúng xem xét các loại tàu lượn siêu tốc khác nhau. Một số tàu lượn quá nhàm chán với những đứa trẻ nhỏ, và một số khiến những đứa trẻ lớn hơn thích thú. Khi đứa con lớn nhất của tôi còn nhỏ, tôi sẽ nhận được một cái nhìn "có lẽ không phải lúc này" khi chúng tôi nhìn vào những chiếc tàu lượn lộn ngược đầu. Những chuyến đi đó luôn là một quá trình để chúng quyết định xem mình có thể đi được loại tàu lượn nào.

Trước đây, tôi thường đi bất cứ loại tàu lượn nào mà bọn trẻ muốn đi. Những năm gần đây, tôi thường thấy đó là một quyết định đầy hối tiếc, đặc biệt là khi tàu leo chầm chậm lên một con dốc cao kỳ cục và sau đó là một cú thả dốc gây buồn nôn. Dù vậy, ngay cả khi đó, tôi cũng biết rằng việc cố leo ra khỏi chiếc tàu lượn siêu tốc đang chạy không phải là một ý kiến hay. Trên thực tế, khả năng cao là tôi có thể về đích an toàn, chỉ cần tôi bám chặt tay vịn cho đến cuối cùng.

Các loại thị trường cũng thế!

Thị trường trái phiếu giống như một chiếc tàu lượn trẻ em ở

công viên trò chơi – hầu như ai cũng có thể chơi được. Thị trường chứng khoán giống như một chiếc tàu lượn siêu tốc lớn ở công viên giải trí: nó rất thú vị và có nhiều khúc quanh. Thị trường bất động sản được ví như chiếc tàu lượn siêu tốc Space Mountain ở Disney World: lao nhanh và trong bóng tối. Thị trường hàng hóa thì giống một chiếc đu quay thẳng đứng hơn: một chuyến đi nâng hạ bạn một cách khó lường. Tất cả những chuyến đi này đều có các mức tốc độ và biến động khác nhau. Một số người thấy những đoạn biến động thật ly kỳ; những người khác thì thấy buồn nôn. Nhưng trong mọi trường hợp, thường thì các chuyến đi đều "kết thúc có hậu", ngay cả với những hành khách đang tự hỏi chính xác thì họ vừa leo lên cái gì vậy.

Thời điểm tốt nhất để đánh giá chiếc tàu lượn ưa thích của bạn là khi bạn đang đứng trên mặt đất (tức là khi thị trường tương đối ổn định). Khi đó, việc đưa ra quyết định sẽ dễ dàng hơn nhiều so với khi chuyến đi khởi hành lại, và một ngày nào đó nó chắc chắn sẽ khởi hành lại.

Nhưng điều này nói dễ hơn làm. Người Mỹ rất giỏi việc quên mất mọi thứ – một cơ chế đối phó hữu hiệu cho phép chúng

ta tiếp tục tiến lên. Sau khi đi một chuyến tàu lượn siêu tốc với con trai, tôi tự nhủ mình sẽ không bao giờ chơi trò đó một lần nữa. Nhưng lần tiếp theo khi đến công viên giải trí với con, tôi lại đồng ý leo lên một chiếc tàu lượn khác, hoàn toàn không nhớ lần trước cảm giác thật sự tồi tệ như thế nào. Nhưng giờ thì tôi không còn quên nữa và chúng tôi sẽ dẫn theo một người bạn của con trai tôi để bọn trẻ đi tàu lượn cùng nhau.

Các nhà đầu tư khôn ngoan sẽ tùy chỉnh chiếc tàu lượn của họ, tham gia các thị trường khác nhau để xây dựng một danh mục đầu tư có thể đáp ứng những nhu cầu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn của họ. Một danh mục đầu tư có thể thay đổi và xoay chuyển, có sự biến động cần thiết để đáp ứng các mục tiêu cụ thể của nhà đầu tư, nhưng phải được cấu trúc theo các thông số mà nhà đầu tư đã chuẩn bị để xử lý chúng. Đối với nhiều người, danh mục đầu tư tốt nhất là danh mục có thể hoàn thành các mục tiêu đã định với ít biến động nhất. Nếu sự biến động nằm ngoài giới hạn chịu đựng của bạn, có thể bạn cần phải điều chỉnh mục tiêu hoặc kế hoạch tiết kiệm của mình.

ĐÁNH GIÁ THẤP RỦI RO CỦA VIỆC CHỌN THỜI ĐIỂM THỊ TRƯỜNG

"Tôi không bao giờ cố gắng kiếm tiền nhanh trên thị trường chứng khoán. Tôi mua với giả định rằng họ có thể đóng cửa thị trường vào ngày hôm sau và không mở lại trong năm năm tới."

WARREN BUFFETT

Cho đến lúc này, chúng ta đã hiểu rằng việc chọn thời điểm thị trường để đầu tư là không hiệu quả. Bạn có thể nói: "Thì sao? Tôi có thể bỏ một số lợi nhuận để đổi lấy việc thu lại tiền một cách an toàn". Đây luôn là lý do chính để phản đối việc duy trì đầu tư xuyên suốt thời kỳ suy thoái của thị trường. Câu trả lời rất đơn giản: rủi ro khi rời khỏi thị trường *lớn hơn nhiều* so với rủi ro khi ở yên trong thị trường. Hãy tưởng tượng bạn nhận được một khoản tiền lớn (như tiền thưởng hoặc tài sản thừa kế), và bạn đang quyết định nên đầu tư ngay bây giờ hay chờ đợi một sự kiện ngẫu nhiên và không đảm bảo nhưng có thể khiến bạn cảm thấy tự tin hơn khi cho tiền vào thị trường. Nếu bạn đầu tư ngay bây

giờ, có ba kết quả có thể xảy ra: thị trường sẽ đi lên (luôn là một điều tốt), nó sẽ đi ngang (không có gì sai khi bạn ở yên đó và nhận tiền cổ tức cả), hoặc nó sẽ đi xuống (này, chuyện đó có xảy ra, nhưng sẽ không kéo dài mãi). Nếu thị trường đi xuống, có hai điều cần nhớ: (1) bạn vẫn nhận được thu nhập từ cổ tức và (2) thị trường sẽ tăng trở lại. Bạn không mất gì khi giữ tiền đầu tư, bởi vì mọi lần giảm giá của thị trường đều là tạm thời và không quan trọng đối với một nhà đầu tư dài hạn. Điều gì xảy ra nếu bạn giữ tiền mặt? Chúng ta cũng có ba khả năng, với những kết quả khác nhau:

1. Nó có thể tăng lên. (Hãy xem xét toàn bộ số tiền mà bạn đã không kiếm được!)

2. Nó có thể đi ngang. (Lãi suất 0,06% trên tài khoản tiết kiệm, bạn cảm thấy thế nào?)

3. Nó có thể đi xuống. (Nếu trước đây bạn sợ đầu tư, liệu bạn có thật sự hiểu thị trường giảm giá như một tín hiệu để mua vào không? Thành thật mà nói, cả hai chúng ta đều biết câu trả lời là “không”!)

Đây là phần mà hầu hết mọi người bỏ qua: nếu bạn giữ tiền

khi thị trường tăng giá, bạn có thể mất cơ hội nhận được những khoản lợi nhuận đó *mãi mãi*. Đúng vậy, nó vẫn có thể giảm trở lại trong tương lai, nhưng liệu nó có quay trở lại mức thấp trước đó không? Có thể có. Nhưng cũng có thể không. Nếu nó không giảm lại ở mức đó, các nhà đầu tư đang ôm tiền mặt sẽ không bao giờ có thể khôi phục khoản lợi nhuận mà họ đã bỏ lỡ. Hãy hỏi tất cả những người bị tác động tâm lý bầy đàn và chuyển mọi thứ sang tiền mặt trong suốt năm 2008, để rồi thấy thị trường tăng vọt trong những năm sau đó. Việc ngồi bên lề có nghĩa là *mãi mãi* bạn không thể đi lên. Trong khi đó, với những cá nhân đầu tư ngày hôm nay, điều tồi tệ nhất có thể xảy ra là *tạm thời* gặp phải một đoạn giảm giá. Đó là một sự khác biệt lớn.

CÓ LẼ TÔI HOÀN HẢO

"Chỉ những kẻ nói dối mới tự cho rằng họ biết 'thoát ra' khi thị trường tồi tệ và 'bước vào' ở những thời điểm thuận lợi."

BERNARD BARUCH

Bất chấp mọi bằng chứng ngược lại, một số người tin rằng

họ là "Quý ông Hoàn Hảo", rằng họ có thể tìm ra cách xác định đúng thời điểm thị trường một cách hoàn hảo, và tất cả những gì tôi vừa mô tả đều không áp dụng cho họ. Để kiểm tra những người nói rằng họ có thể đầu tư hoàn hảo trong những điều kiện này, Trung tâm nghiên cứu tài chính Schwab đã đánh giá năm phương án dành cho một nhà đầu tư có 2.000 đô-la tiền mặt để đầu tư vào mỗi năm trong vòng hai mươi năm:

1. Giữ nguyên tất cả dưới dạng tiền mặt.

2. Đầu tư tất cả ngay khi có tiền.

3. *Chiến thuật bình quân giá*[1] đưa tiền vào thị trường nhiều lần trong năm, với mỗi khoản hằng tháng bằng nhau.

4. Không có chủ ý, đầu tư tất cả số tiền vào ngày tồi tệ nhất có thể trong năm (mua vào ngày thị trường có giá cao nhất năm).

5. Đủ may mắn để đầu tư tất cả số tiền vào ngày tốt nhất có thể mỗi năm. (Đây là phương án của Quý ông Hoàn Hảo, người đợi đến khi thị trường ở ngay mức thấp nhất trong

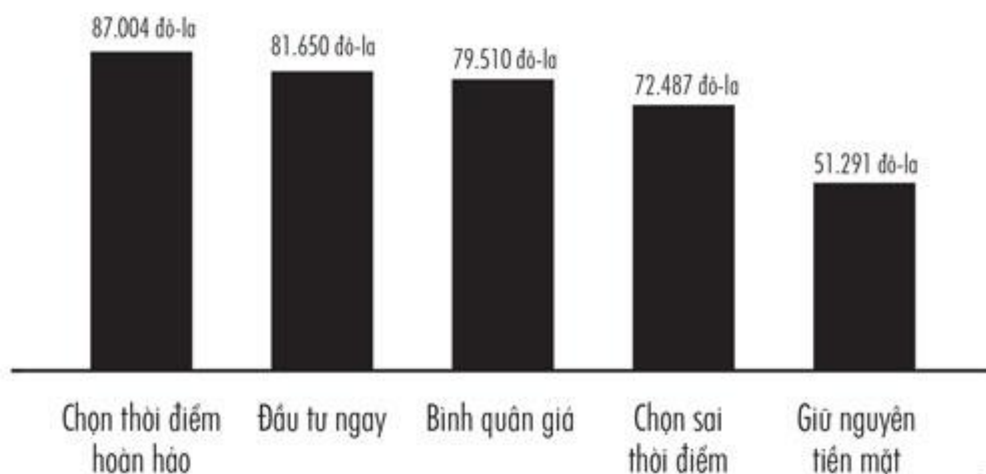
năm để dốc hết tiền vào).

---

[1] *Chiến thuật này đơn giản có nghĩa là đưa tiền vào thị trường nhiều lần theo thời gian, với những khoản bằng nhau trong mỗi lần.*

Kết quả thật sự đáng ngạc nhiên. Nhà đầu tư xác định thời điểm thị trường một cách hoàn hảo thu về 87.004 đô-la, trong khi người đầu tư mọi thứ ngay lập tức thu được 81.650 đô-la. Nếu bạn đồng ý rằng bạn sẽ không thể đầu tư tất cả số tiền của mình vào ngày tốt nhất có thể mỗi năm trong suốt hai mươi năm tới, vậy thì việc đầu tư tiền ngay lập tức có vẻ là một sự thỏa hiệp hợp lý. Chênh lệch 6.000 đô-la giữa "thời điểm hoàn hảo" và "đầu tư ngay lập tức" hầu như không đáng kể. Và hãy lưu ý rằng kể cả những người đầu tư vào ngày tồi tệ nhất trong năm vẫn kiếm được hơn 22.000 đô-la so với những người giữ nguyên tiền mặt. Một lần nữa, đi cùng thị trường vẫn tốt hơn đứng bên ngoài thị trường!

Biểu đồ 8.10



HỌC BAY

"Tôi đang học bay, nhưng tôi không có cánh."

TOM PETTY

Sẽ đến lúc mọi chú chim non phải rời tổ, thực hiện cú nhảy đó và tung cánh bay lên. Nhiều nhà đầu tư đã thử làm như vậy trước đây, để rồi ngã dập mặt. Họ quay lại tổ, cố gắng chọn thời điểm đúng khác để nhảy một lần nữa.

Nếu nhìn lại lịch sử, chúng ta không có ví dụ nào về việc thị trường chứng khoán lấy đi một đồng nào của bất kỳ ai. Một người không có khái niệm gì về đầu tư và chỉ đơn giản mua

vào S&P 500 đã có thể thấy lợi nhuận khổng lồ trong mười, hai mươi hoặc ba mươi năm qua. Tuy nhiên, rất nhiều tiền đã bị mất bởi các nhà đầu tư phạm sai lầm với danh mục đầu tư của họ, hoặc bằng cách nghe theo các chuyên gia tư vấn phạm sai lầm về thời điểm thị trường hoặc lựa chọn chứng khoán. Và trên lý thuyết, nhiều tiền hơn nữa đã bị mất bởi những người chỉ giữ tiền mà không đầu tư gì cả. Nếu một nhà đầu tư mua vào thị trường ở bất kỳ thời điểm nào trong lịch sử thay vì giữ tiền mặt, hôm nay nhà đầu tư đó sẽ luôn có nhiều tiền hơn. Hãy cùng xem những nhà đầu tư được gọi là kém may mắn nhất:

Những người đã đầu tư ngay trước cuộc sụp đổ năm 1987: S&P 500 ở mức 334

Những người đã đầu tư ngay trước cuộc suy thoái đầu thập niên 1990: S&P 500 ở mức 363

Những người đã đầu tư vào một ngày trước sự kiện 11/9: S&P 500 ở mức 1.096

Những người đã đầu tư vào ngày thị trường chứng khoán năm 2007 đạt mức cao nhất: S&P 500 ở mức 1.526

Mặc dù những cá nhân này có thể đã đầu tư vào những thời điểm "không may mắn", nhưng họ vẫn đạt được kết quả tốt hơn nhiều so với những chú chim ngồi yên trong tổ, chờ đợi thời điểm "thích hợp" để thực hiện cú nhảy. Khi tôi viết quyển sách này, S&P 500 ở mức 2.830, chưa bao gồm cổ tức, trung bình trên 2% và tương đương với hơn 460 điểm kể từ năm 2007. Ngay cả những nhà đầu tư đã tham gia vào thời điểm tồi tệ nhất cũng vượt xa "nhà đầu tư" đang ngồi yên ôm đống tiền mặt chờ mọi thứ "ổn định".

Nhiều người sợ hãi trước những dòng tít như "Thị trường đang ở mức cao nhất mọi thời đại". Điều đó thường đúng, *nhưng từ trước đến nay nó vẫn luôn xảy ra*. Nếu điều đó nghe có vẻ quá đáng sợ đến mức bạn không dám tham gia thị trường, khả năng cao là bạn sẽ không bao giờ cảm thấy thoải mái được.

Tất nhiên, câu trả lời cho lập luận này là tốt hơn hết hãy tham gia sau khi thị trường điều chỉnh hoặc sụp đổ; tuy nhiên, không ai biết khi nào điều đó sẽ xảy ra, hay quan trọng hơn, thị trường sẽ tăng cao như thế nào trước khi điều đó xảy ra. Nếu chỉ số Dow tăng từ 25.000 lên 26.000, sau đó

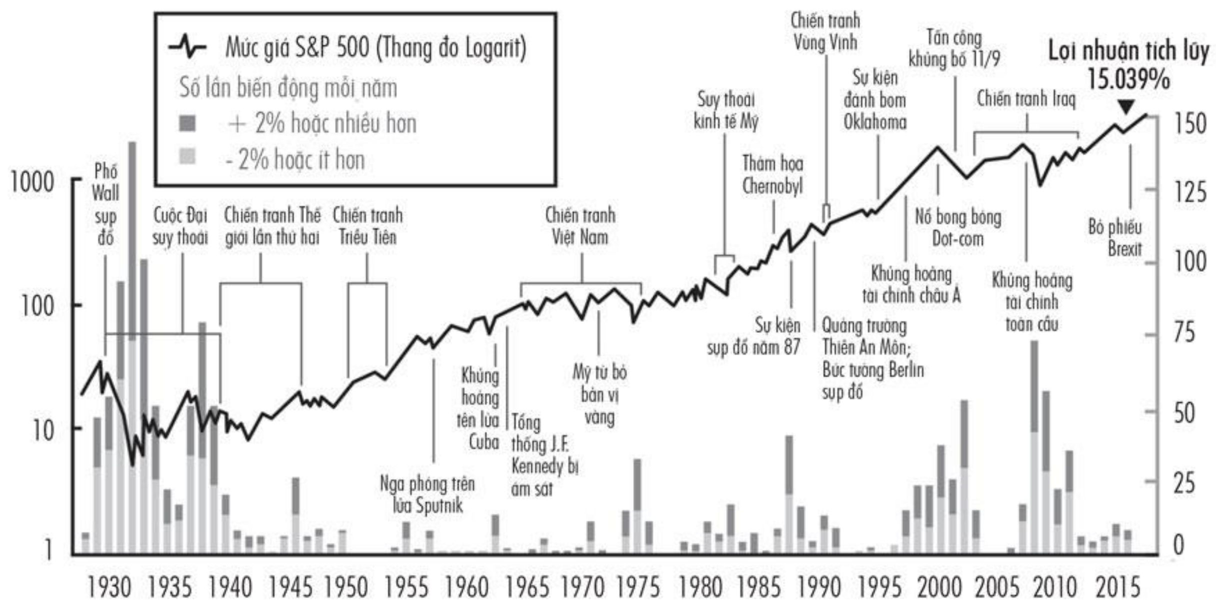
giảm trở lại 25.000, bạn đạt được gì khi ngồi yên giữ tiền, ngoài việc bị mất một khoản cổ tức? Ngoài ra, tôi chưa gặp một nhà đầu tư nào cảm thấy lo lắng ở mức Dow 25.000 nhưng lại cảm thấy tuyệt vời khi đầu tư ở mức Dow 23.000. Nếu bạn lo lắng khi mọi thứ quá tốt, bạn sẽ không cảm thấy tốt hơn khi mọi thứ không quá hấp dẫn. Cho dù một cuộc khủng hoảng đang xảy ra, hãy yên tâm rằng thị trường có khả năng sẽ tìm ra cách để tồn tại và tiếp tục; nó luôn luôn như vậy. Biểu đồ 8.11 tóm tắt rất rõ điều này.

Biểu đồ 8.11

TỔNG QUAN VỀ BIẾN ĐỘNG THỊ TRƯỜNG

Biến động thị trường ngắn hạn có thể gây khó khăn cho ngay cả những nhà đầu tư kỷ luật nhất.

Lịch sử cung cấp một cái nhìn tổng quan cho thấy sự biến động chỉ là cái giá mà các nhà đầu tư phải trả cho lợi nhuận dài hạn của cổ phiếu.



Thị trường sẽ làm những gì thị trường cần làm. Việc hiểu rằng các đợt điều chỉnh và thị trường giá xuống là chuyện thường xuyên và bình thường, cũng như hiểu không một nhà quản lý đầu tư, chuyên gia kinh tế học hay bất kỳ nhà tiên tri nào có thể xác định đúng thời điểm thị trường là một bước quan trọng để thật sự hiểu cách vận hành của thị trường. Đối với các nhà đầu tư có kỷ luật, thời điểm để đầu tư luôn là ngày hôm nay, và lý do chỉ là vì bạn không thể chọn ngày hôm qua nữa. Giờ thì bạn đã sẵn sàng để bay với thị trường khi bạn đã có kiến thức để tự chắp đôi cánh cho mình.

Chương 9
TẤT CẢ ĐỀU NẰM TRONG TÂM TRÍ CỦA BẠN

Peter Mallouk

"Phẩm chất quan trọng nhất của một nhà đầu tư là tính khí chứ không phải trí thông minh."

– WARREN BUFFETT

Con người không thật sự được "thiết kế" để trở thành những nhà đầu tư vĩ đại; đầu tư không phải là bản chất của chúng ta. Chúng ta có khuynh hướng cảnh giác với sự thay đổi nhưng *đồng thời* cũng rất bốc đồng, và chúng ta thường quyết định dựa trên cảm xúc hoặc "trực giác" hơn là dữ kiện thực tế. Tất cả chúng ta đều có những thành kiến có sẵn có thể dẫn dắt chúng ta vào những con đường sai lầm. Trước khi bạn kịp nhận ra, một hành trình được hoạch định sẵn đã đưa bạn đến sát mép một vách đá! Để đi đúng hướng, bạn cần phải nhận thức được những thành kiến này và cảnh giác

với chúng.

Hầu hết những người hào hứng với việc đầu tư đều lao vào nghiên cứu, tìm hiểu về thời điểm thị trường hoặc đọc các bản tin chọn cổ phiếu, sử dụng các dịch vụ trực tuyến và liên tục xem tin tức tài chính. Quan điểm của họ là càng có nhiều thông tin thì họ càng hiểu biết nhiều hơn và càng ít mắc sai lầm. Như bạn đã biết, mọi thứ không thật sự diễn ra như vậy. Chỉ cần bạn hơi thông minh một chút và hiểu được những nguyên tắc cơ bản trong quyển sách này, bạn có khả năng sẽ làm tốt hơn đại đa số các nhà đầu tư. Điều then chốt là đừng làm mọi thứ rối tung lên.

Thật không may, có rất nhiều cách để làm mọi thứ rối tung lên như vậy. Cho đến lúc này, chúng ta đã xem xét các chiến lược có khả năng gây hại nhiều hơn là có lợi, chẳng hạn như làm việc với một nhà môi giới hoặc cố gắng xác định thời điểm thị trường, nhưng không có điều gì tôi từng thấy gây ra sự hủy hoại tài chính nhiều hơn những sai lầm cảm tính mà các nhà đầu tư phạm phải. Điều quan trọng là nhận thức được những gì thúc đẩy hành vi của bạn để bạn có thể chú ý bảo vệ mình khỏi những sai lầm này. Chúng ta hãy cùng tìm

hiểu về chúng.

NỖI SỢ, LÒNG THAM VÀ TÂM LÝ BẦY ĐÀN

"Hãy biết sợ hãi khi người khác tham lam và tham lam khi người khác sợ hãi."

WARREN BUFFETT

Trong một cuộc phỏng vấn năm 2014, cựu chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Mỹ Alan Greenspan đã chia sẻ về những bài học ông đúc kết được trong quá trình làm việc. Điều thú vị là thay vì phân tích kinh tế hoặc lịch sử, ông chia sẻ những kinh nghiệm của mình về hành vi con người:

"Nếu có thể cắn răng bỏ qua sự sụt giảm ngắn hạn của thị trường hoặc thậm chí là sự sụt giảm dài hạn, bạn sẽ nhận được kết quả tốt đẹp. Ý tôi là bạn cứ dồn hết tiền vào cổ phiếu, sau đó đi về nhà và đừng nhìn vào danh mục đầu tư của mình nữa, như vậy thì bạn sẽ đạt được kết quả tốt hơn nhiều so với việc cố gắng giao dịch. Lý do của điều này là sự bất đối xứng giữa nỗi sợ và sự hưng phấn. Những tay chơi thành công nhất trên thị trường chứng khoán, những nhà

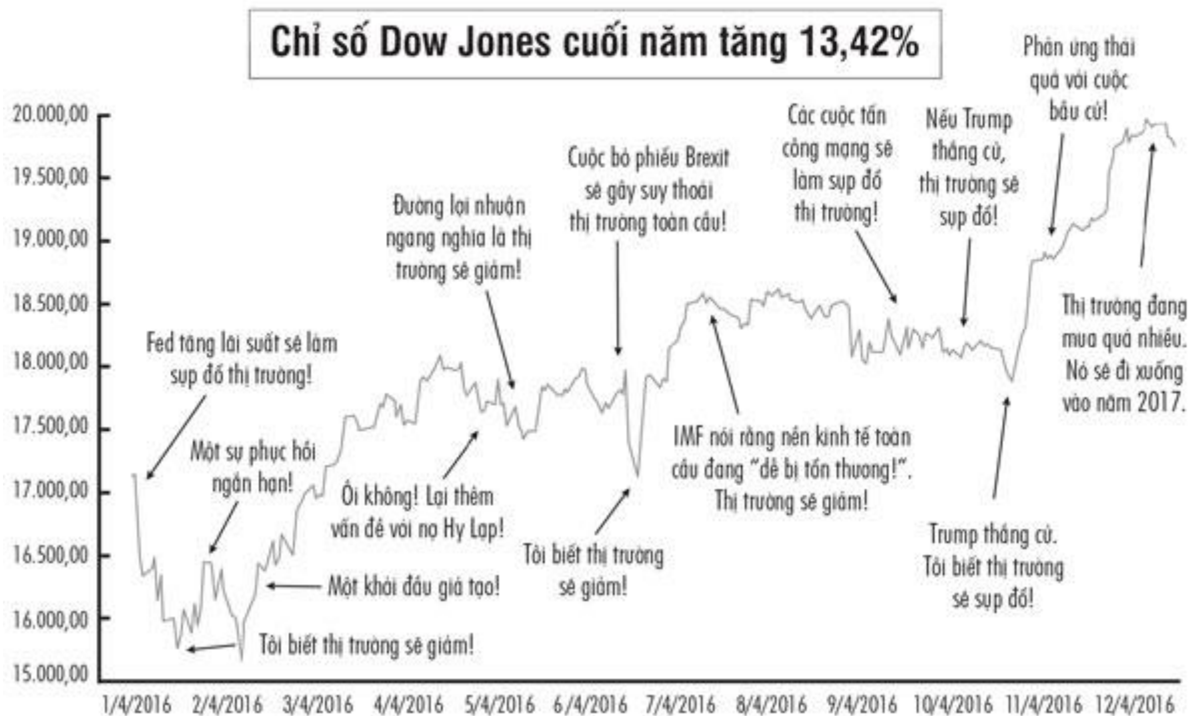
đầu tư giỏi nhất, là những người nhận thức được rằng thành kiến bất đối xứng giữa nỗi sợ và sự hưng phấn là một khái niệm có thể hoán đổi và họ không thể thất bại vì lý do này. Vì vậy, có những sự bình ổn rất quan trọng, nhưng cùng với chúng là nhiều số liệu thống kê rác rưởi, nhiều phân tích vô giá trị và nhiều bản tin thị trường chứng khoán quá mức cần thiết. Điều đó thật quái dị."

Trong sự nghiệp của mình, Greenspan đã học được rằng hầu hết mọi thứ chỉ là tiếng nhiễu và những nhà đầu tư giỏi nhất không bao giờ hoảng sợ đến mức bán tháo chứng khoán – họ nắm lấy cơ hội mua vào khi người khác sợ hãi. Về cơ bản, Greenspan chỉ tán thành một khái niệm có thể hoán đổi: kiểm soát nỗi sợ và lòng tham của bạn. Kiểm soát cảm xúc của bạn, tránh tâm lý bầy đàn, và mọi thứ đâu sẽ vào đấy. Đó là một chia sẻ khá thú vị từ người được xem là nhân vật quyền lực nhất trên trái đất trong phần lớn nhiệm kỳ của ông.

Biểu đồ 9.1

CHỈ SỐ DOW JONES

TỪ 1/1/2016 ĐẾN 31/12/2016



Biểu đồ 9.1 cho thấy một năm điển hình trên thị trường, cùng với một số bình luận sinh động đi kèm với mỗi chuyển động thị trường. Có bình luận nào nghe quen thuộc với bạn không? Những loại bình luận này phản ánh nỗi sợ và lòng tham đã thúc đẩy nhiều quyết định tồi tệ nhất trên thị trường. Nỗi sợ và sự tham lam là hai trong số những nguồn lực mạnh mẽ nhất (và xấu xí nhất) trong cuộc sống. Chúng ảnh hưởng đến cách chúng ta sống cuộc sống hằng ngày và có thể gây ra những hậu quả tai hại cho các nhà đầu tư.

Trong khi những tên tuổi huyền thoại trong lĩnh vực đầu tư biết cách kiểm soát cảm xúc, những nhà đầu tư mới lại có thể bị sa vào những cảm xúc này khi các phương tiện truyền thông tài chính và đại chúng dung dưỡng sự điên cuồng đó với sự trợ giúp của các "chuyên gia" thị trường. Nỗi sợ và lòng tham kết hợp với tâm lý bầy đàn bản năng của chúng ta là một công thức dẫn đến thảm họa.

Là con người, chúng ta được sinh ra với bản năng di chuyển theo bầy đàn, đi theo đám đông và tìm kiếm sự an toàn khi cùng nhau đồng thuận. Khi thị trường sụt giảm và mọi tiếng nói bên tai chúng ta, từ các phương tiện truyền thông cho đến bạn bè, đều đang la hét "Hãy bỏ tàu đi!", bản năng bầy đàn của chúng ta (kết hợp với sức mạnh không thể cưỡng lại của *nỗi sợ*) khiến chúng ta thoát ra. Khi thị trường đang tăng và tiếng nói trong đầu nói với chúng ta "Mau đổ hết tiền vào đi!", bản năng bầy đàn của chúng ta (kết hợp với sức mạnh không thể cưỡng lại của *lòng tham*) khiến chúng ta nhảy vào.

Mặc dù bản năng bầy đàn có thể đã phục vụ tốt cho con người khi tổ tiên chúng ta đi săn voi ma-mút, nhưng nó lại

là một sát thủ đối với danh mục đầu tư của chúng ta ngày nay. Nỗi sợ khiến các nhà đầu tư rời bỏ những thị trường kém hiệu quả và lòng tham thúc đẩy họ mua vào các thị trường hoạt động tốt hơn, do đó tự đưa mình đi sai hướng vào sai thời điểm. Điều này xảy ra ở hầu hết mọi thị trường giá lên *và* mọi thị trường giá xuống, như được thể hiện trong Bảng 9.2.

Bảng 9.2

DÒNG TIỀN CỦA NHÀ ĐẦU TƯ

			Dòng tiền nhà đầu tư hơn 2 năm trước (triệu đô-la)		Hiệu suất thị trường chứng khoán (tích lũy)	
	Ngày	Trọng số vốn	Quỹ chứng khoán	Quỹ trái phiếu	2 năm trước	2 năm tiếp theo
Đầu thị trường giá lên thập niên 90	31/1/1993	34%	—	—	—	—
Đỉnh thị trường giá lên	31/3/2000	62%	393.225	5.100	41%	-23%
Đáy thị trường giá xuống	28/2/2003	40%	71.815	221.475	-29%	53%
Đỉnh thị trường giá lên	31/10/2007	62%	424.193	173.907	34%	-29%
Đáy thị trường giá xuống	28/2/2009	37%	-49.942	-83.921	-51%	94%

Bất chấp sự tăng trưởng đi lên liên tục của thị trường, các nhà đầu tư luôn gây ra những thiệt hại không thể khắc phục

được cho danh mục đầu tư của họ bằng cách để cho bản thân trở thành con mồi của nỗi sợ và lòng tham. Các nhà đầu tư trên thị trường giá xuống thường trở thành một người bán ròng (bán nhiều hơn mua); nếu họ không làm gì cả thì họ sẽ tiếp tục nhận được những lợi ích đáng kể. Thay vì thế, các nhà đầu tư sành sỏi xem thị trường giá xuống là một cơ hội để mua nhiều hơn, thường được gọi là *tái cân bằng cơ hội*. Thị trường giảm đáng kể tạo cơ hội cho các nhà đầu tư mua thêm những tài sản họ muốn có trong danh mục đầu tư với mức chiết khấu đáng kể, vì vậy, họ bán bớt một phần trái phiếu trong thời gian suy thoái để mua cổ phiếu. Đây là một chiến lược gia tăng giá trị to lớn cho danh mục đầu tư trong quá trình phục hồi tất yếu. Cách tiếp cận này luôn mang lại hiệu quả; câu hỏi duy nhất chỉ là nó mất bao lâu. Trong suốt sự nghiệp của mình, Warren Buffett luôn duy trì vị thế đầu tư. Khi các nhà đầu tư khác hoảng sợ thì ông tích cực bổ sung thêm nữa vào danh mục đầu tư đáng kể của mình. Ông cho rằng những nhà đầu tư sành sỏi nên "sợ hãi khi người khác tham lam và tham lam khi người khác sợ hãi" - đây là một lời khuyên khôn ngoan dành cho những người muốn tránh khỏi cạm bẫy của nỗi sợ, lòng tham và tâm lý bầy đàn.

Tiến sĩ Frank Murtha, đồng sáng lập công ty chuyên về kinh tế học hành vi MarketPsych, cho biết: "Hoạt động đầu tư rất căng thẳng và sự căng thẳng đó khiến chúng ta đưa ra các quyết định cảm tính, thường là dựa trên nỗi sợ, trong những thời kỳ thị trường khó khăn". Ông nói thêm rằng các quyết định dựa trên nỗi sợ cản trở việc đạt được các mục tiêu tài chính bởi vì chúng tập trung vào cảm xúc (thay vì nhu cầu tài chính, cụ thể là mong muốn được "cảm thấy có thể nắm quyền kiểm soát một lần nữa"). Việc loại bỏ cảm xúc khỏi các quyết định tài chính của bạn là điều cần thiết để thành công trên thị trường. Điều đó không chỉ giúp bạn tránh được những quyết định hấp tấp trong lúc hoảng loạn mà còn cho phép bạn tận dụng những cơ hội mà sự biến động thị trường mang lại. Thay vì là một sức mạnh hủy diệt, biến động thị trường nên được xem là một công cụ cho sự tăng trưởng trong tương lai.

Thiên kiến xác nhận

"Thiên kiến xác nhận là kẻ thù đáng được coi trọng nhất của chúng ta. Ý kiến của chúng ta, sự nhạy bén của chúng ta đều là kết quả của nhiều năm lựa chọn một cách có chọn

lọc để chỉ chú ý đến thông tin nào xác nhận những gì mà từ đầu tâm trí hữu hạn của chúng ta đã chấp nhận là sự thật."

INA CATRINESCU

Sau vài cuộc gặp gỡ với khách hàng ở New York, tôi thường mời đội nhóm tại New York đi ăn tối. Họ đề nghị đến một nhà hàng bít-tết địa phương. Tôi giải thích rằng tôi là người Kansas, tôi có thể đi ăn ở đâu cũng được nhưng tôi đã ăn rất nhiều bít-tết và thịt nướng rồi. Họ *nhấn mạnh* rằng New York có món bít-tết ngon nhất. Chúng tôi tranh luận một chút, sau đó thì không có gì ngạc nhiên, chúng tôi cùng đi đến nhà hàng bít-tết. Người phục vụ mang ra một chiếc xe đẩy với những miếng thịt bò được bày biện đẹp mắt. Anh ta cẩn thận dành thời gian xem xét từng miếng và cuối cùng cũng xem đến một miếng bít-tết dài.

Người phục vụ giải thích rằng miếng bít-tết này là món ngon nhất của họ, và anh ta muốn chúng tôi thử nó hơn mọi miếng bít-tết khác. Sau đó, anh ta kết thúc với một tuyên bố đầy tự hào: "Miếng bít-tết này vừa mới được giao từ Thành phố Kansas đến ngay hôm nay!". Tất nhiên, bây giờ

tôi đã nghe chính xác những gì tôi muốn nghe: Thành phố Kansas có những miếng bít-tết ngon nhất. Các đồng nghiệp của tôi lý luận rằng đó cũng là bằng chứng cho thấy New York luôn có mọi thứ tốt nhất vào mọi lúc! Đây chính là cách thiên kiến xác nhận hoạt động.

Thiên kiến xác nhận là khuynh hướng tìm kiếm và coi trọng những thông tin xác nhận các định kiến, niềm tin của bản thân và tránh né, đánh giá thấp hoặc bỏ qua những thông tin không giống với niềm tin đó. Chẳng hạn về chính trị, một người thuộc phe bảo thủ có thể đọc *Nhật báo Wall Street*, *Weekly Standard* hoặc *National Review*; xem Drudge Report; nghe Rush Limbaugh, Sean Hannity hoặc Glenn Beck trên radio và xem FOX News. Trái lại, một người phe tự do có thể đọc *New York Times*, *Huffington Post* và Salon.com; nghe NPR; xem John Oliver, Bill Maher hoặc MSNBC. Cả hai người này đều đang tìm kiếm các nguồn thông tin có khả năng xác nhận những ý tưởng của họ, đồng thời tránh những nguồn thông tin có thể mâu thuẫn với họ. Bạn có thường tìm kiếm các kênh, website hoặc xem các nhà bình luận chính trị ủng hộ quan điểm trái ngược với quan

điểm của bạn không? Nếu bạn giống như hầu hết những người khác, bạn có thể dành phần lớn thời gian để xác thực những gì bạn đã tin là đúng.

Mọi người đều nghĩ rằng họ đúng về mọi thứ – từ chính sách tài chính đến một cách thích hợp để treo một cuộn giấy vệ sinh – và không ngừng tìm kiếm sự xác thực cho những niềm tin đó. Bộ não của chúng ta gặp khó khăn khi tin vào những ý tưởng mới không phù hợp với những gì chúng ta đã biết (hoặc những gì chúng ta nghĩ rằng mình biết), một hiện tượng mà các nhà tâm lý học gọi là *sự bất hòa về nhận thức*. Thay vì thế, chúng ta sẽ dễ dàng chấp nhận các thông tin bổ sung phù hợp với những nhận thức của chúng ta. Có lẽ không có gì đáng ngạc nhiên khi những người thông minh lại làm chính xác những gì ngược lại: họ tìm kiếm những quan điểm đối lập, chất vấn những ý tưởng của mình và đôi khi thậm chí thay đổi niềm tin của chính họ. Các nhà đầu tư sành sỏi cũng vậy.

Có rất nhiều bằng chứng cho thấy thiên kiến xác nhận đóng một vai trò quan trọng trong quyết định của hầu hết các nhà đầu tư. Ví dụ, một nhà đầu tư thích một khoản đầu tư cụ thể

có khuynh hướng tìm kiếm thông tin (từ những nơi như các bản tin trên Internet) khẳng định lựa chọn đầu tư của họ. Ngay cả một nhà đầu tư thành công như Warren Buffett cũng cho biết ông thấy mình đang trở thành nạn nhân của thiên kiến xác nhận; ông giải quyết vấn đề này bằng cách tích cực tìm kiếm các nhà đầu tư có những quan điểm trái ngược với ý kiến của mình.

Nếu bạn bị thu hút bởi một khoản đầu tư cụ thể, tôi khuyên bạn nên nghiêm khắc kiểm tra nó. Khoản đầu tư này có thể sai lầm như thế nào? Nếu khoản đầu tư này khiến bạn bị mất tiền, việc đó sẽ diễn ra như thế nào? Và khoản đầu tư này có những rủi ro gì? Bằng cách buộc bản thân phải thừa nhận những sai sót tiềm ẩn trong một chiến lược cụ thể, bạn cởi mở hơn trong việc khám phá những ý tưởng và niềm tin trái chiều với mình. Điều đó giúp bạn trở thành một nhà đầu tư chuyên nghiệp hơn.

HIỆU ỨNG CỦA SỰ TỰ TIN THÁI QUÁ

"Vấn đề của thế giới là những người thông minh thì đầy hoài nghi, trong khi những người ngu ngốc lại quá tự tin."

Gần đây, các thành viên của một công ty điều hành một quỹ đầu tư thay thế đến văn phòng chúng tôi để trình bày ý tưởng đầu tư của họ. Họ nói bằng một sự tự tin tuyệt vời và liên tục sử dụng những từ ngữ như *chắc chắn* và *không có rủi ro*. Tôi cảm thấy lo ngại ngay lập tức. Một chuyên gia tư vấn tài chính giỏi biết rằng có rất nhiều điều chưa biết và hầu như không có gì trong thế giới đầu tư là *chắc chắn* hoặc *không rủi ro* cả. Người đại diện của công ty đó khiến chúng tôi tin rằng hoặc họ không thật sự hiểu thị trường, dẫn đến việc tự tin thái quá, hoặc họ hiểu rõ về thị trường nhưng lại muốn che giấu các rủi ro. Dù trường hợp nào, sự quan tâm của chúng tôi cũng nhanh chóng giảm đi. Sự tự tin quá mức của họ đủ để nhóm chúng tôi cảm ơn họ đã dành thời gian cho chúng tôi và từ chối xem xét toàn bộ đề nghị của họ.

Hiệu ứng tự tin thái quá là một khái niệm cho rằng sự tự tin *chủ quan* của một người vào phán đoán của mình lớn hơn độ chính xác *khách quan* của anh ta, đặc biệt là khi mức độ tự tin tương đối cao. Nói một cách đơn giản, mọi người có

khuynh hướng nghĩ rằng họ giỏi hơn và thông minh hơn thực tế. Điều này khác với việc tin vào năng lực của mình, vốn là một thước đo hợp lý cho sự tự tin; chính việc tin vào năng lực của bạn mới khiến bạn giỏi hơn người khác.

Trong quyển sách *The Psychology of Judgment and Decision Making* (tạm dịch: Tâm lý phán đoán và ra quyết định), Scott Plous viết: "Tự tin thái quá được xem là 'thảm họa tiềm tàng lan rộng' nhất trong tất cả các loại thiên kiến nhận thức mà con người là nạn nhân. Nó bị đổ lỗi là nguyên nhân của các vụ kiện tụng, đình công, chiến tranh, bong bóng và sụp đổ thị trường chứng khoán". Đây hoàn toàn không phải là một nhận xét phóng đại. Có vô số nghiên cứu cho thấy ảnh hưởng mạnh mẽ của hiệu ứng tự tin thái quá: 93% học viên lái xe tin họ là những tài xế giỏi trên mức trung bình, 94% giáo sư đại học cho rằng họ là những giáo viên trên mức trung bình, và không ai nghĩ rằng mình không phải là một người tình trên mức trung bình. Một nghiên cứu mà tôi rất thích liên quan đến tính chính trực của các sinh viên: 79% cho biết tính chính trực của họ trên mức trung bình, mặc dù thực tế là 27% thừa nhận đã ăn cắp

đồ ở một cửa hàng trong quá khứ và đến 60% tiết lộ rằng họ đã gian lận trong một bài thi vào năm trước!

Tâm lý tự tin thái quá cũng được nghiên cứu trong giới đầu tư, với những kết quả bất ngờ. Các giáo sư tài chính Brad Barber và Terrance Odean đã so sánh hiệu suất đầu tư giữa nam và nữ. Sau khi nghiên cứu mô hình giao dịch của 35.000 gia đình trong khoảng thời gian năm năm, họ nhận thấy nam giới thường tự tin quá mức vào khả năng của họ, điều này dẫn đến hoạt động giao dịch của nam giới nhiều hơn 45% so với nữ giới. Sự giao dịch quá mức này không chỉ khiến nam giới kém hiệu quả hơn phụ nữ, với lợi nhuận trung bình hằng năm thấp hơn 2,65%, mà họ còn phải trả nhiều thuế và phí giao dịch hơn. Sự tự tin thái quá có cái giá rất đắt.

Còn những nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp thì sao? Nói cho cùng, họ có quyền truy cập vào nhiều thông tin hơn về các công ty, các phần mềm phân tích phức tạp và họ được đào tạo chuyên sâu. Nếu bạn không thể tin vào năng lực của chính mình thì ít nhất bạn cũng có thể tin tưởng vào năng lực của họ. Đúng không? Nghiên cứu cho thấy khi các nhà

phân tích đầu tư tin tưởng rằng 80% cổ phiếu sẽ tăng giá thì họ chỉ đúng khoảng 40% số lần. Năm 2006, James Montier đã yêu cầu ba trăm nhà quản lý quỹ chuyên nghiệp đánh giá hiệu quả hoạt động của họ; 74% chuyên gia trong số đó tin là hiệu suất công việc của họ trên mức trung bình. Andrew Zacharakis và Dean Shepherd khám phá ra rằng khi các nhà đầu tư mạo hiểm được hỏi về niềm tin của họ vào cơ hội thành công của các công ty danh mục đầu tư, có đến 96% nhà đầu tư mạo hiểm đã thể hiện sự tự tin thái quá! Điều này đưa chúng ta đến một nghiên cứu quan trọng về sự quá tự tin. Trong quyển sách *Psychology of Intelligence Analysis* (tạm dịch: Tâm lý học phân tích tình báo), Richards Heuer đã nghiên cứu những thiên kiến hành vi của các chuyên gia phân tích của CIA. Một phát hiện quan trọng trong nghiên cứu của ông là một khi nhà phân tích có được lượng thông tin *tối thiểu* để đưa ra một phán đoán, các thông tin bổ sung không làm tăng *độ chính xác* của phán đoán đó mà chỉ làm tăng *sự tự tin* vào phán đoán của họ lên đến mức thái quá.

Điều này nhấn mạnh nguyên nhân gốc rễ của vấn đề thiên

kiến tự tin thái quá: con người chúng ta diễn dịch sai các *thông tin* bổ sung thành những *kiến thức* bổ sung. Thay vì cung cấp cho chúng ta những hiểu biết sâu sắc hơn, các thông tin bổ sung thường được dùng để củng cố niềm tin của chúng ta. Trong đầu tư, điều này thường gây bất lợi. Các nhà đầu tư càng nghiên cứu và thu thập thông tin, họ càng cảm thấy bị buộc phải giao dịch, và càng giao dịch nhiều, họ càng kém hiệu quả. Cuối cùng, nhà đầu tư quá tự tin sẽ có những nỗ lực và áp lực không cần thiết, cũng như lãng phí tiền bạc và thời gian quý giá của họ.

Nếu bạn cho rằng mình quá thông minh nên sẽ không bị ảnh hưởng bởi hiệu ứng này, tôi lưu ý thêm một điểm nhỏ từ nghiên cứu của Plous: "Sự khác biệt giữa độ chính xác và sự tự tin không liên quan đến trí thông minh của người ra quyết định". Không chỉ vậy, có những bằng chứng quan trọng cho thấy trí thông minh càng cao thì càng dễ bị tự tin thái quá. Có lẽ ngốc một chút mới thật sự là hạnh phúc!

HIỆU ỨNG MỎ NEO

"Hiệu ứng mỏ neo dường như rất phổ biến xuyên suốt tiến

trình ra quyết định của con người."

TODD MCELROY VÀ KEITH DOWD

Vào những năm 1970, hai nhà tâm lý học Daniel Kahneman và Amos Tversky đã đưa ra định nghĩa về *hiệu ứng mỏ neo*, mở ra nhiều tranh cãi về một loại thiên kiến của con người có tác động đến tất cả các loại ra quyết định. *Hiệu ứng mỏ neo* là một thuật ngữ mà các nhà tâm lý học sử dụng để giải thích cách bộ não sử dụng những "đường tắt" trong tâm trí để đi đến kết luận. Nói tóm lại, chúng ta có khuynh hướng quá tin vào những thông tin đầu tiên đi vào bộ não của mình. Phần thông tin này gọi là "neo". Một khi điểm neo đã được thiết lập, tất cả các quyết định trong tương lai của chúng ta đều xoay quanh nó, gây nhiễu các tư duy lý trí. Nếu không chắc chắn về một câu trả lời chính xác, bạn có thể trở thành nạn nhân của thiên kiến mỏ neo và đưa ra phỏng đoán dựa trên thông tin gần đây nhất bạn đã nghe. Ví dụ, nếu được hỏi liệu dân số Zimbabwe nhiều hơn hay ít hơn hai mươi triệu, có thể bạn sẽ đưa ra một câu trả lời. Sau đó, nếu bạn được hỏi rằng bạn nghĩ dân số thực tế là bao nhiêu, có thể bạn sẽ cho một câu trả lời gần với con số hai mươi triệu.

Các chuyên gia đàm phán dù mới hay đã dày dạn kinh nghiệm đều hiểu về hiệu ứng mỏ neo. Mức giá đầu tiên được đưa ra trong một cuộc thương lượng thường trở thành điểm neo cho tất cả các cuộc thảo luận trong tương lai.

Các nhà tiếp thị cũng nắm bắt được hiệu ứng mỏ neo ảnh hưởng đến thói quen chi tiêu của người tiêu dùng. Trong một cuộc thử nghiệm thú vị, Brian Wansink, Robert Kent và Stephen Hoch lập một sạp bán súp đóng lon của công ty Campbell, quảng cáo rằng nó được bán với giá bảy mươi chín xu và không có giới hạn về số lon súp mà người mua hàng có thể mua. Sau đó, họ lập một sạp khác với cùng mức giá nhưng có một tấm bảng ghi "Giới hạn mười hai lon mỗi người". Những người mua súp không giới hạn số lượng đã mua trung bình 3,3 lon. Những người mua súp với giới hạn mười hai lon thì mua trung bình bảy lon. Người mua hàng bị "neo" với số mười hai, gán một ý nghĩa cho nó (ví dụ như: "Chà! Đây hẳn là một giao dịch thật sự tốt và cửa hàng không muốn tôi mua nhiều, nếu không họ sẽ bị mất tiền"). Có rất nhiều nghiên cứu khác về hiệu ứng mỏ neo. Nó có thật, rất sống động, và nhiều người trong chúng ta từng là

nạn nhân của nó lâu nay!

Tôi đang đi đâu với chuyện này? Trong đầu tư, hiệu ứng mỏ neo thường là giá mua cổ phiếu của bạn. Nếu bạn mua một cổ phiếu với giá năm mươi đô-la nhưng sau đó nó được định giá ba mươi đô-la, bạn có thể giữ nó cho đến khi nó trở lại năm mươi đô-la (hoặc thậm chí mua nhiều hơn vì bạn nghĩ rằng nó đáng giá năm mươi đô-la mà bạn đã trả ban đầu). Thay vì thế, nếu cổ phiếu tăng từ năm mươi đô-la lên bảy mươi đô-la, bạn có thể bán cổ phiếu, nghĩ rằng nó được định giá quá cao bởi vì giá bây giờ cao hơn giá năm mươi đô-la ban đầu mà bạn đã trả cho nó. Trong những tình huống này, việc đưa ra quyết định của bạn bị nhiễu bởi điểm neo của bạn. Nhiều nhà đầu tư trở thành nạn nhân của điểm neo khi mua một cổ phiếu vượt xa mức cao của nó, hoặc không mua một cổ phiếu đã lên đến mức cao mới. Thực tế là cổ phiếu thường được định giá khá cao so với mức đáng lẽ nên có, với một bên là số người mua và bên kia là số người bán. Lý do duy nhất mà nhà đầu tư nghĩ rằng đó là một "món hời lớn" hoặc "định giá quá cao" là hướng di chuyển của nó từ mức giá neo trong quá khứ. Với nhận thức về hiệu ứng mỏ neo,

bạn có thể tránh nắm giữ những cổ phiếu thất bại quá lâu và bán những cổ phiếu chiến thắng quá sớm. Và có lẽ bạn cũng có thể tiết kiệm một ít tiền ở cửa hàng tạp hóa.

ẢO TƯỞNG VỀ SỰ KIỂM SOÁT

Mọi người thích cảm thấy họ đang kiểm soát hoặc ít nhất là chịu trách nhiệm về kết quả các hành động của mình. Nếu bạn là một hành khách căng thẳng khi ngồi xe người khác lái, bạn sẽ hiểu chính xác những gì tôi đang nói. Bạn không ngại ngồi trong xe miễn bạn là người cầm lái và đạp thắng. Việc lái xe khiến bạn cảm thấy bạn đang kiểm soát tình hình.

Hình 9.3





Ảo tưởng về sự kiểm soát được định nghĩa là khuynh hướng đánh giá quá cao khả năng kiểm soát các sự kiện của chúng ta, thậm chí nhận trách nhiệm về những kết quả mà chúng ta không thể tác động được. Hãy nghĩ về con đường bạn đi làm hoặc một số nơi bạn thường đến. Có lẽ bạn nghĩ mình có thể kiểm soát tốc độ đi đến đó bằng cách xác định thời gian khởi hành và tìm ra tuyến đường ngắn nhất. Trên thực tế, các vấn đề như giới hạn tốc độ, mật độ giao thông, thời gian đèn giao thông, các tai nạn ngẫu nhiên, một đàn ngỗng băng qua đường và các công trình xây dựng không chỉ là những yếu tố quyết định thời gian chuyến đi mà còn hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Nói một cách ngắn gọn, đôi khi chúng ta có thể tạo ảnh hưởng lên một tình huống, nhưng đừng nhầm ảnh hưởng với sự kiểm soát.

Hiệu ứng kiểm soát này cũng được quan sát thấy trong các lĩnh vực khác của cuộc sống. Nhà tâm lý học Ellen Langer, người đặt tên cho hiệu ứng này, đã tiến hành một thí nghiệm liên quan đến xổ số. Người tham gia được phép chọn số của riêng họ hoặc được phát vé với số ngẫu nhiên. Sau đó, họ có cơ hội đổi vé của mình để lấy một vé khác có khả năng trúng cao hơn. Langer nhận thấy những người đã tự chọn con số thường ít chịu đổi số khác. Mặc dù những cuộc xổ số này hoàn toàn ngẫu nhiên nhưng những người tham gia đã hành động như thể sự lựa chọn con số của họ chính là yếu tố quyết định kết quả.

Nhiều người cũng xử sự theo cách này với các khoản đầu tư của mình. Các nhà đầu tư thường gặp khó khăn khi từ bỏ các vị thế mà họ đã chọn hoặc những vị thế mà họ đã quen thuộc, ngay cả khi một danh mục đầu tư đa dạng hơn có thể mang lại cho họ khả năng đạt được mục tiêu cao hơn. Các nhà đầu tư sành sỏi biết rằng hành động của họ đa phần không chịu trách nhiệm hiệu quả hoạt động danh mục đầu tư của họ; thay vì thế, chính thị trường mới là yếu tố quyết định.

NỖI LO MẤT MÁT VÀ HIỆU ỨNG SỞ HỮU

"Hãy thử cái này đi!"

MỌI NHÂN VIÊN BÁN TRANG SỨC TRÊN ĐỜI

Daniel Kahneman và Amos Tversky nổi tiếng với công trình nghiên cứu về *nỗi lo mất mát,* một thiên kiến nhận thức khiến con người thường muốn *tránh* thua thiệt hơn là *đạt* được kết quả. Nói cách khác, chúng ta sợ thua nhiều hơn là muốn chiến thắng. Các nghiên cứu chuyên sâu về thiên kiến này cho thấy nỗi đau mà chúng ta phải chịu đựng khi thua lớn gấp đôi niềm vui mà chúng ta trải qua khi thắng.

Trong một nghiên cứu của Kahneman và Tversky, họ chia người tham gia thành hai nhóm: một nhóm có những cây bút có gắn bảng giá 3,98 đô-la và nhóm còn lại không có bút. Sau đó, họ hỏi nhóm không có bút xem những người này sẽ trả bao nhiêu tiền để mua một cây bút, và hỏi nhóm có bút xem sẽ bán cây bút với giá bao nhiêu. Nhóm không có bút định giá cây bút thấp hơn nhiều so với nhóm có bút. Tại sao như vậy? Câu trả lời rất đơn giản: nhóm có bút không

muốn cảm thấy như thể họ bị thua lỗ khi bán nó với giá dưới 3,98 đô-la, còn nhóm không có bút thì không muốn cảm thấy mình bị lỗ khi phải trả nhiều hơn 3,98 đô-la.

Gần đây bạn có đến cửa hàng trang sức nào không? Những người bán hàng luôn đề nghị đeo món trang sức vào tay bạn hoặc hỏi bạn có muốn đeo thử không. Họ đang cố gắng sử dụng nỗi lo mất mát để thuyết phục bạn mua sản phẩm của họ. Trong nỗi lo mất mát được thể hiện theo dạng này - còn được gọi là *hiệu ứng sở hữu* hay *hiệu ứng hiện trạng* - một khi bạn có một cây bút, một món đồ trang sức hoặc bất kỳ đồ vật nào khác trong tay, bạn sẽ có cảm giác như nó là của mình và bạn không muốn mất nó.

Có lẽ nỗi lo mất mát gây thiệt hại cho các nhà đầu tư nhiều hơn bất kỳ hiệu ứng nào khác. Đó là lý do tại sao các nhà đầu tư giữ tiền, mặc dù biết rõ rằng đồng tiền của họ đang bị mất sức mua. Lợi tức thị trường tiền tệ trung bình thấp hơn rất nhiều so với lạm phát trong nhiều thập niên, nhưng các nhà đầu tư vẫn sẵn sàng chịu mất một ít tiền mỗi ngày để tránh những khoản lỗ lớn hơn được cho là có thể xảy ra với các khoản đầu tư thật sự. Với một kế hoạch như vậy, sức mua

đồng tiền của bạn có thể bị giảm đến một nửa chỉ trong hai mươi bốn năm!

Nỗi lo mất mát là lý do khiến bạn không cho đi những chiếc quần jean không còn mặc vừa từ năm 1994, chiếc áo len bạn chưa từng mặc từ năm 2003 và tất cả những thứ chỉ để đó trong nhà kho chứ không được sử dụng. Nỗi lo mất mát là lý do khiến bạn bám vào một cổ phiếu rất lâu sau khi cổ phiếu đó giảm giá. Bạn không muốn thừa nhận sự mất mát, điều này có nghĩa là bạn phải thừa nhận mình đã mắc sai lầm. Tốt hơn là đợi cho đến khi nó (có thể) phục hồi, phải không? Khi tôi nói chuyện với những khách hàng có một khoản đầu tư mà họ sẽ không bán cho đến khi nó phục hồi, tôi hỏi họ một câu đơn giản: "Nếu bạn có tiền mặt thay vì cổ phiếu này và biết mình đang cố gắng đạt được điều gì, bạn có mua cổ phiếu đó ngay hôm nay không?". Câu trả lời hầu như luôn là không, và khi đó, chúng ta biết rằng nhà đầu tư đang cố bám víu chỉ vì nỗi lo mất mát. Hiểu được tác động của tâm lý sợ mất mát đối với việc đưa ra quyết định có thể giúp chúng ta trở thành những nhà đầu tư giỏi hơn.

TÍNH TOÁN CẢM TÍNH

"Vì ý thức của chúng ta chỉ có thể xử lý một số suy nghĩ tại một thời điểm bất kỳ, nên nó không ngừng cố gắng 'chia nhỏ' mọi thứ để làm cho sự phức tạp của cuộc sống trở nên dễ kiểm soát hơn một chút. Thay vì đếm từng đồng mà chúng ta chi tiêu, chúng ta 'đóng gói' số tiền của mình vào các khoản mua cụ thể. Chúng ta dựa vào những lối tắt sai lệch này bởi chúng ta không có khả năng tính toán như máy tính để suy nghĩ theo bất kỳ cách nào khác."

JONAH LEHRER

Nhà kinh tế học Richard Thaler nổi tiếng với các nghiên cứu trong lĩnh vực kinh tế học hành vi và khái niệm *tính toán cảm tính*, quá trình phân chia tài sản hiện tại và tương lai của một người thành các phần riêng biệt, không thể chuyển dịch.

Trong một nghiên cứu về tác động của hiệu ứng tính toán cảm tính, những người tham gia được yêu cầu tưởng tượng tình huống sau: bạn quyết định xem một bộ phim và trả mười đô-la tiền vé vào cửa. Khi bạn vào rạp, bạn phát hiện ra bạn đã mất tấm vé! Không may, vé này là loại không thể

khôi phục được. Bạn có trả mười đô-la để mua một tấm vé khác không? Chỉ có 46% người tham gia nói rằng họ sẽ mua vé khác. Sau đó, những người tham gia được yêu cầu tưởng tượng một tình huống khác: bạn quyết định xem một bộ phim mà vé vào cửa là mười đô-la một vé. Khi bạn bước đến quầy bán vé, bạn phát hiện mình đã mất một tờ tiền mười đô-la. Bạn vẫn sẽ trả mười đô-la để mua vé xem phim chứ? Mặc dù tác động kinh tế hoàn toàn giống câu hỏi đầu tiên, nhưng 88% người tham gia trả lời là họ sẽ mua vé! Trong cả hai tình huống, những người tham gia đều được yêu cầu chi tiêu mười đô-la cho một vé xem phim, mặc dù về cơ bản họ vừa bị mất mười đô-la trước đó. Sự khác biệt trong các câu trả lời chính là do tác động mạnh mẽ của tính toán cảm tính. Sau khi những người tham gia có một tấm vé, họ gán nó vào cột "giải trí" trong "tài khoản" tâm trí của mình. Họ đã mất ngân sách cho bộ phim, vì vậy họ sẽ không vượt quá ngân sách để mua vé khác nữa. Còn những người trong nhóm mất tờ tiền mười đô-la, họ vẫn chưa ấn định số tiền đó là cho chiếc vé vào cửa, và do đó, họ sẵn sàng mua vé mặc dù họ đã bị mất tiền trước đó. Nghiên cứu cho thấy chúng ta không xem mọi đồng tiền là như nhau, mặc dù về ý nghĩa tài chính

thì đúng là chúng như nhau.

Nghiên cứu của nhà tâm lý học Hal Arkes cho thấy hiệu ứng tính toán cảm tính chính là lý do khiến các khoản tiền hoàn thuế và tiền trúng số thường bị chi tiêu rất nhanh chóng. Tính toán cảm tính đặt những khoản tiền đó vào cột "tiền trên trời rơi xuống". Nhà xã hội học Viviana Zelizer đã tham khảo một nghiên cứu về thị trường mại dâm ở Oslo, Na Uy và lưu ý rằng nguyên tắc này thậm chí còn áp dụng trong cách chi tiêu của những người làm cái nghề lâu đời nhất thế giới này. Hóa ra, gái mại dâm sử dụng các khoản tiền phúc lợi và trợ cấp sức khỏe để trả tiền thuê nhà và các hóa đơn khác, và sử dụng số tiền họ có được khi bán dâm để mua ma túy và rượu. Dường như tính toán cảm tính đã ăn sâu vào đời sống con người.

Tính toán cảm tính ảnh hưởng đến cách chúng ta ra quyết định trong cuộc sống hằng ngày, nhưng nó không ảnh hưởng đến các nhà đầu tư sành sỏi. Các nhà đầu tư này xem xét từng khoản đầu tư riêng lẻ và tạo ra các "tài khoản nhận thức" riêng biệt cho từng khoản mà họ nắm giữ. Nếu bạn có các tài khoản đầu tư riêng biệt, hãy nhớ rằng bạn không nên

đánh giá chúng một cách riêng lẻ mà thay vào đó, hãy tự hỏi xem chúng có đóng góp một cách thích hợp cho mục tiêu dài hạn của bạn không. Bằng cách nhìn vào bức tranh toàn cảnh, bạn có thể dễ dàng đánh giá liệu mình có đang đi đúng hướng cho các mục tiêu dài hạn của mình không. Việc xem xét từng khoản nắm giữ hoặc các mảnh tài khoản phụ có thể kích hoạt hiệu ứng tính toán cảm tính và dẫn đến việc đưa ra các quyết định kém hiệu quả. Một cách để giảm bớt tác động của tính toán cảm tính trong đầu tư là tổng hợp càng nhiều khoản đầu tư của bạn càng tốt vào một tài khoản. Khi có trong đầu một bức tranh toàn cảnh, bạn sẽ dễ dàng đưa ra các quyết định sáng suốt hơn.

THIÊN KIẾN DO TÁC ĐỘNG GẦN ĐÂY

"Các nhà đầu tư dự đoán về tương lai dựa trên những gì họ thấy xảy ra gần đây. Đó là một thói quen khó lay chuyển."

WARREN BUFFETT

Thiên kiến do tác động gần đây là khuynh hướng gán ghép những trải nghiệm hoặc quan sát gần đây cho tương lai. Thiên kiến này khiến chúng ta đưa ra những dự đoán về

tương lai dựa trên các sự kiện trong quá khứ gần đây.

Mặc dù bộ não con người có nhiều khả năng tuyệt vời nhưng chúng ta lại dựa vào việc xác định các khuôn mẫu để đơn giản hóa quá trình ra quyết định của mình. Đôi khi các khuôn mẫu mà chúng ta quan sát được có thể hữu ích. Nếu bạn nhìn thấy một chiếc xe tuần tra đậu ở cùng một chỗ trong nhiều ngày liên tiếp, bạn sẽ chú ý đồng hồ tốc độ xe của mình khi đến gần khu vực đó. Tuy nhiên, trong đầu tư, thiên kiến do tác động gần đây lại có thể gây nguy hiểm và khiến bạn gặp thiệt hại tài chính.

Nghiên cứu cho thấy các nhà môi giới có khuynh hướng quảng bá những cổ phiếu "nóng" có hiệu suất vượt trội trên thị trường năm trước, nhưng rồi những cổ phiếu đó lại trở nên kém hiệu quả hơn trong năm sau. Các nhà đầu tư có xu hướng tập trung vào các khoản đầu tư đã tăng trong nhiều tháng liên tiếp và kỳ vọng khuynh hướng này sẽ tiếp tục, cuối cùng họ lại bước vào ngay khi bữa tiệc sắp tàn, bỏ lỡ tất cả các khoản lãi và gánh tất cả các khoản lỗ. Sau khi bong bóng công nghệ và sự kiện 11/9 khiến các thị trường xuống giá liên tục, nhiều nhà đầu tư dự đoán các thị trường giá

xuống khác và bỏ lỡ đợt phục hồi tiếp theo. Sau cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009, nhiều nhà đầu tư xem mọi đợt giảm giá của thị trường là dấu hiệu cho thấy thị trường đang sắp sụp đổ.

Giá như thị trường thật sự hoạt động như vậy, nhưng không, trong bất kỳ năm nào, luôn có khả năng thị trường sẽ kết thúc một cách tích cực, bất kể năm trước nó đã kết thúc như thế nào. Hơn nữa, khả năng cao là sẽ luôn có sự điều chỉnh, bất kể chuyện gì đã xảy ra trong vài tuần, vài tháng hoặc vài năm trước. Một nhà đầu tư có thể mong đợi khoảng hai thị trường giá xuống trong bất kỳ thập niên nào, bất kể những gì đã xảy ra trong thập niên trước đó. Cũng giống như việc bạn tung một đồng xu, nếu nó lật ngửa ba lần liên tiếp thì cũng không thay đổi tỷ lệ sấp ngửa trong lần tiếp theo. Quá khứ gần đây không phải là một chỉ báo đáng tin cậy về những gì bạn nên mong đợi ở thị trường.

Một cách để chống lại tác động của thiên kiến do tác động gần đây là áp đặt một hệ thống quản lý tiền có kỷ luật thật nghiêm ngặt. Ví dụ, nếu danh mục đầu tư của bạn bao gồm 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu, bạn có thể cho phép mình

cân bằng lại tỷ lệ ban đầu chỉ khi sự phân bổ của bạn bị lệch hơn 5%. Bằng cách áp dụng một cách tiếp cận có hệ thống đối với các quyết định đầu tư của mình, bạn có thể góp phần ngăn chặn các sự kiện thị trường gần đây ảnh hưởng đến những hành động của bạn.

Thiên kiến do tác động gần đây có thể có ý nghĩa tích cực lẫn tiêu cực trong cuộc sống thực, nhưng nếu không được kiểm soát, nó thường gây hại nhiều hơn lợi trong việc đầu tư.

NỖI LO MẤT MÁT TRƯỚC MẮT

"Nếu đủ im lặng và sẵn sàng, chúng ta sẽ tìm được sự bù đắp cho mọi nỗi thất vọng của mình."

HENRY DAVID THOREAU

Những người thành công nhất là những người không để thất bại làm họ chệch khỏi mục tiêu và ước mơ của mình. Bản năng của chúng ta là từ bỏ hoặc chạy trốn khi một tình huống trở nên khó khăn, thay vì thử lại hoặc cố gắng thực hiện một chiến lược mới. Chúng ta có khuynh hướng tập trung vào các kết quả ngắn hạn hơn là các mục tiêu dài hạn,

đặc biệt nếu mọi thứ không diễn ra như mong đợi ngay từ đầu. Các chuyên gia tài chính hành vi gọi đây là *nỗi lo mất mát trước mắt*.

Chúng ta dạy con mình leo lên lại chiếc xe đạp khi đứa trẻ bị ngã đến lần thứ mười, nhưng chúng ta lại cần ai đó dạy mình làm điều tương tự. Ngay cả khi đã hiểu và đồng ý với một chiến lược đầu tư nào đó, chúng ta vẫn có thể khó duy trì chiến lược đó nếu nó không mang lại kết quả ngay lập tức, cho dù chúng ta đồng ý rằng nó sẽ rất hiệu quả về lâu dài. Các nhà đầu tư thường muốn thoát khỏi một tài sản nếu nó không tạo ra lợi nhuận ngay lập tức.

Việc hiểu được các khoản đầu tư mà bạn sở hữu và mục đích của chúng trong danh mục đầu tư là điều cần thiết để tránh nỗi lo mất mát trước mắt. Chúng ta thường bị cuốn vào việc một khoản đầu tư hôm nay hoạt động như thế nào mà không xem xét mục đích sử dụng nó trong danh mục đầu tư. Các nghiên cứu cho thấy các nhà đầu tư thường đặt ra một khung thời gian tùy ý để đánh giá hiệu quả của một tài sản hoặc một chiến lược đầu tư; họ thường chọn đánh giá lại ở mốc một năm, ngay cả khi đó không phải là điểm tham

chiếu thích hợp cho khoản đầu tư đó. Một danh mục đầu tư thông minh nên được cấu trúc để có các tài sản cung cấp giá trị của chúng theo thời gian, bất cứ lúc nào từ hôm nay cho đến mười năm (hoặc hơn) trong tương lai. Nếu bạn không cần bán tài sản hôm nay thì không cần bận tâm tới giá hiện tại của nó.

Các nhà đầu tư có giá trị tài sản ròng cao thường có thành phần vốn cổ phần tư nhân trong danh mục đầu tư của họ - chúng ta sẽ tìm hiểu thêm về điều này trong chương tiếp theo. Một số trong các khoản đầu tư này có thể sẽ bắt đầu với lợi nhuận âm trong giai đoạn đầu! Gần như mọi loại đầu tư đều có phạm vi giao dịch rộng (biến động lớn về giá) cùng với hiệu suất ngắn hạn không thể dự đoán, tuy nhiên, cũng những lớp tài sản như vậy lại có hiệu suất dài hạn khá dễ đoán. Để kiểm soát ảnh hưởng của nỗi lo mất mát trước mắt, hãy lưu ý điều này! Miễn là nhu cầu của bạn không thay đổi và thành phần danh mục đầu tư của bạn vẫn phù hợp với các mục tiêu, hãy dành cho các khoản đầu tư của bạn một khoảng thời gian cần thiết để chúng mang lại giá trị.

THIÊN KIẾN TIÊU CỰC

"Theo thời gian, tâm trí phản ứng với những điều xấu một cách nhanh chóng và mạnh mẽ hơn so với khi phản ứng với điều tốt."

JONATHAN HAIDT

Thiên kiến tiêu cực đề cập đến một bản tính tự nhiên của con người, đó là chúng ta thường nhớ lại những trải nghiệm tiêu cực một cách sống động hơn những trải nghiệm tích cực, cũng như những hành động có ý thức và không ý thức mà chúng ta thực hiện để tránh những kết quả tiêu cực.

Giống như nỗi lo mất mát, thiên kiến tiêu cực là một động lực mạnh mẽ. Các nhà kinh tế học Teresa Amabile và Steven Kramer phát hiện ra rằng ngay cả những thất bại tiêu cực nhỏ trong ngày làm việc cũng làm thay đổi cảm xúc hạnh phúc của một người nhiều gấp đôi so với những tiến triển tích cực. Theo các nhà nghiên cứu, chúng ta cũng học nhanh hơn từ các hành vi củng cố mang tính tiêu cực hơn là các hành vi củng cố mang tính tích cực. Khi phân tích ngôn ngữ của chúng ta, các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng 62% các từ cảm xúc là tiêu cực và 74% các từ chỉ đặc điểm tính cách

là tiêu cực. Dường như đây không phải là một phản ứng có điều kiện, bởi vì nghiên cứu cho thấy thiên kiến tiêu cực xuất hiện rất rõ ràng ở trẻ nhỏ. Khi được yêu cầu đánh giá một biểu cảm nào đó là tốt hay xấu, trẻ con cảm nhận những biểu cảm tích cực là tốt, nhưng cả những biểu cảm tiêu cực và trung lập đều bị cho là xấu. Theo các nhà nghiên cứu, ngay cả trẻ sơ sinh cũng thể hiện thành kiến tiêu cực.

Do chúng ta phản ứng mạnh mẽ với các sự kiện tiêu cực nên không có gì ngạc nhiên khi những nguồn cung cấp thông tin của chúng ta chứa đầy chuyện tiêu cực. Bạn có nhiều khả năng nghe về vụ cướp mới nhất trong khu phố của mình hơn là tỷ lệ tội phạm tổng thể đang giảm. Và trong mùa tranh cử chính trị, các quảng cáo của một ứng viên hầu như luôn là quảng cáo tấn công tiêu cực nhắm vào đối thủ thay vì tập trung vào những phẩm chất tốt đẹp của chính mình. Đây là những nỗ lực trắng trợn nhằm khai thác thiên kiến tiêu cực của chúng ta và khơi gợi một phản ứng cảm xúc mạnh mẽ hơn. Thiên kiến tiêu cực cũng thể hiện rõ ràng trong giới đầu tư. Chính khuynh hướng quan điểm tiêu cực này là nguyên nhân khiến các nhà đầu tư muốn bán ra trong thời

gian thị trường điều chỉnh hoặc thị trường giảm giá. Việc chuyển chứng khoán sang tiền mặt trở thành một cách để các nhà đầu tư né tránh trải nghiệm tiêu cực khi phải nhìn vị thế của họ bị sụp đổ. Người ta lại càng dễ bị nghiêng về thiên kiến tiêu cực hơn khi những sự kiện quan trọng gần đây vẫn còn mới mẻ trong tâm trí, các nhà khoa học hành vi gọi đây là *sự sống động*. Ví dụ, sau khi các nhà đầu tư trải qua một thị trường giá xuống nghiêm trọng như cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008-2009 hoặc đại dịch Covid-19, thiên kiến tiêu cực có thể khiến họ phản ứng quá mức với những điều chỉnh giá nhỏ nhất và vội vã bán mọi thứ lấy tiền trong tâm trạng hoang mang lo sợ một cuộc khủng hoảng khác sẽ xảy ra.

Giống như bất kỳ thiên kiến hành vi nào khác, điều mấu chốt để giảm thiểu tác động của thiên kiến tiêu cực là nhận thức được sự tồn tại của nó, nhờ đó bạn có thể nhận ra khi nào bạn bắt đầu bị nó lấn lướt và dừng lại trước khi nó có thể làm tổn thương bạn hoặc danh mục đầu tư của bạn. Thiên kiến tiêu cực mạnh mẽ đến mức chúng tôi đã dành riêng Chương 1 trong quyển sách này để vượt qua nó!

TÂM LÝ ĐÁNH NHANH THẮNG NHANH

"Tôi muốn tất cả, và tôi muốn có chúng ngay bây giờ."

FREDDY MERCURY

Tất cả chúng ta đều có khuynh hướng muốn có kết quả lớn nhất và tốt nhất càng nhanh càng tốt, thay vì tập trung vào những khoản tăng nhỏ theo thời gian. Đây gọi là *tâm lý đánh nhanh thắng nhanh*. Một ví dụ tuyệt vời của điều này là các chế độ ăn kiêng. Tất cả chúng ta đều biết bí quyết để giảm cân bền vững là tiêu thụ ít calo hơn kết hợp với tập thể dục, nhưng hàng triệu người vẫn cố gắng "đi tắt" thông qua uống thuốc, uống nước trái cây thanh lọc và những chế độ ăn kiêng khắc nghiệt. Đầu tư cũng tương tự, các nhà đầu tư luôn tìm cách đánh nhanh thắng nhanh hơn là tập trung vào lợi nhuận *bền vững* về lâu dài.

Hạn chế đối với các nhà đầu tư tìm cách đánh nhanh thắng nhanh cũng không khác gì các cầu thủ bóng chày quá vội vã; bạn có thể thường xuyên đánh hụt. Thay vì thế, những cầu thủ cố gắng thực hiện một cú đánh tốt mỗi khi họ ở vị trí đánh bóng sẽ có khả năng có kết quả tốt hơn theo thời gian

(và cũng có thể đánh được vài cú home-run). Bạn cũng nên áp dụng điều tương tự vào triết lý đầu tư của mình: hãy sở hữu những tài sản phù hợp nhất với mục tiêu của bạn và tận dụng những cơ hội thị trường mang lại. Bạn có thể "đánh nhanh thắng nhanh" dọc chặng đường, nhưng bạn cũng sẽ tránh được những cú đánh hụt vào những lúc không may.

MÁU CỜ BẠC

"Bạn phải biết khi nào nên giữ, khi nào nên dừng, khi nào bỏ qua và khi nào phải chạy thật nhanh."

KENNY ROGERS

Một số người là những *nhà đầu cơ* và xem thị trường như một sòng bạc của riêng họ bằng cách đặt cược vào một số cổ phiếu, giao dịch quyền chọn hoặc xác định thời điểm thị trường với hy vọng thắng lớn hoặc vượt trội so với phần còn lại của thị trường. Hầu hết mọi người thích trở thành *nhà đầu tư*, tuân theo một chiến lược kỷ luật có thể lặp lại, tập trung vào việc cải thiện khả năng đạt được những mục tiêu dài hạn của họ. Nhiều người thuộc cả hai phía.

Máu cờ bạc là thứ mà ai trong chúng ta cũng có. Ngành công nghiệp cờ bạc được xây dựng dựa trên sinh lý và tâm lý học: chiến thắng khiến cơ thể chúng ta tiết ra chất endorphin (chất gây hưng phấn), khiến bộ não muốn tiếp tục chơi. Khi thua, bộ não lại bảo chúng ta hãy tiếp tục chơi để khiến lượng endorphin đó được bơm trở lại và tránh những tổn thương về tinh thần gây ra bởi những trận thua thêm nữa. Các sòng bạc biết cách khai thác điều này để có lợi cho họ: họ bơm thêm khí oxy để giữ cho bạn tỉnh táo và cung cấp cho bạn đồ uống miễn phí để giảm ức chế. Họ biết rằng bạn càng chơi nhiều, họ càng thắng lớn.

Chúng ta đã thảo luận về các giao dịch tích cực thái quá có thể gây hại cho bạn như thế nào, nhưng nó thật sự có lợi cho các công ty, mà trong trường hợp này là các công ty môi giới. Các giao dịch tích cực làm phát sinh chi phí đối với bạn, nhưng lại là doanh thu cho nhà môi giới. Hãy xem các quảng cáo cho những công ty này – chúng luôn quảng bá các giao dịch miễn phí hoặc chi phí thấp, khuyến khích bạn bắt đầu chọn những chứng khoán sinh lời và trao cho bạn cách tiếp cận các công cụ hấp dẫn mà nhờ chúng bạn sẽ có những

"thông tin nội bộ" về thị trường. Bạn có nghĩ là tình cờ mà nền tảng giao dịch online của bạn trông giống như một sòng bạc casino, với các màu xanh lá cây và đỏ, các biểu ngữ chạy ngang, những hình ảnh nhấp nháy và các âm thanh vui tai không?

Máu cờ bạc trong chúng ta không dễ gì bị dập tắt. Về lâu dài, việc giữ cho tất cả tài sản của bạn được đầu tư một cách nhất quán với chiến lược tổng thể sẽ mang lại cho bạn khả năng thành công cao nhất. Nhưng nếu bạn không thể loại bỏ hoàn toàn con bạc bên trong con người mình, hãy cân nhắc mở một tài khoản giao dịch riêng với một số tiền nhỏ mà bạn có thể "chơi". Bằng cách này, bạn có thể tận hưởng cảm giác hồi hộp của cờ bạc mà không gây nguy hiểm cho sự độc lập tài chính của mình.

THIÊN KIẾN CHÍNH TRỊ

Bạn có thể đã nghe mọi người nói rằng người Mỹ có phần chia rẽ khi nói về chính trị. Khi được khuyến khích bởi các phương tiện truyền thông chỉ cung cấp cho chúng ta những gì chúng ta muốn nghe, sự chia rẽ đó đã trở nên tồi tệ hơn

nhiều trong những năm qua. Trên thực tế, mọi chuyện trở nên tồi tệ đến mức giờ đây tôi đã thấy nhiều nhà đầu tư gây thiệt hại nghiêm trọng cho danh mục đầu tư của họ khi đưa ra những quyết định đầu tư quan trọng dựa trên quan điểm chính trị. Năm 2008, khi Obama đắc cử, phần lớn các phương tiện truyền thông tài chính trở nên cuồng loạn với các phát ngôn cho rằng chủ nghĩa xã hội đang trên đà phát triển và sẽ phá hủy thị trường. Thay vì thế, thị trường đã có một trong tám năm hoạt động hiệu quả nhất lịch sử nước Mỹ trong nhiệm kỳ tổng thống của ông. Khi Trump đắc cử vào năm 2016, các phương tiện truyền thông tài chính tuyên bố thị trường sẽ không thể xử lý được sự khó đoán của ông, rằng mối đe dọa chiến tranh sẽ gây suy thoái thị trường và các chính sách của ông sẽ kết thúc thị trường. Nhưng thay vì thế, thị trường tiếp tục có một trong những năm tốt nhất từ trước đến nay, và lần đầu tiên, thị trường đều tăng mỗi tháng trong năm kể từ sau cuộc bầu cử của ông.

Đây mới là vấn đề: thị trường không quan tâm nhiều đến việc ai đang ngồi trong Phòng Bầu Dục của Nhà Trắng. Thị trường chỉ quan tâm đến thu nhập tương lai (lợi nhuận công

ty). Trong khi có vô số yếu tố ảnh hưởng đến thu nhập tương lai thì chỉ có một số yếu tố bị ảnh hưởng bởi việc ai là tổng thống Mỹ. Những yếu tố này tất nhiên là quan trọng, nhưng chúng thường không đủ để bù đắp cho vô số các yếu tố khác mà tổng thống không kiểm soát được, chẳng hạn như lãi suất. Cho dù bạn ở cánh tả hay cánh hữu về mặt chính trị, bạn vẫn sẽ đạt kết quả tốt hơn nếu chọn trung lập khi đầu tư. Đừng bao giờ quyết định danh mục đầu tư dựa trên việc đảng chính trị nào đang nắm quyền.

GIẢI PHÓNG TÂM TRÍ CỦA BẠN

Mặc dù đường tiếp tuyến nhỏ này từ các nguyên tắc cơ bản của việc lập kế hoạch và đầu tư nghe có vẻ giống như một sự chuyển hướng, nhưng tôi nghĩ chúng ta đã hiểu rằng nó không phải như vậy. Cho dù bạn lập kế hoạch và đầu tư kỹ lưỡng đến mức nào thì điều đó cũng không thể bù đắp cho một hành vi sai lầm lớn (và có thể phòng ngừa được!) trong quá trình thực hiện. Giống như lời một bài hát kinh điển của nhóm nhạc *En Vogue* năm 1992: "Hãy giải phóng tâm trí của bạn, và mọi thứ còn lại sẽ theo sau".

Chương 10

CÁC LỚP TÀI SẢN

Peter Mallouk

"Trung bình, 90% khả năng biến động của lợi nhuận đến từ sự phân bổ tài sản."

– ROGER G. IBBOTSON

Đến lúc này, chúng ta đã nói về một số phần quan trọng trong bức tranh đầu tư. Thứ nhất, giờ đây bạn đã hiểu về thị trường: sự lên xuống của nó (và chúng có thể được mong đợi như thế nào), sự tăng trưởng tổng thể và cách nó có thể mang lại lợi ích cho các nhà đầu tư về dài hạn. Thứ hai, bạn cũng đã hiểu về loại sức mạnh tinh thần mà bạn cần có để vượt qua sự hỗn loạn của thị trường: bạn không thể cho phép mình bị phân tâm bởi các phương tiện truyền thông, các nhà môi giới hoặc nỗi sợ của chính mình. Với những hành trang đó, bạn đã sẵn sàng để bắt đầu đầu tư. Chúng ta sẽ bắt đầu với một chuyến dạo chơi xem xét các lớp tài sản chính, cách hoạt động và vai trò của chúng trong danh mục

đầu tư của nhà đầu tư.

TIỀN MẶT: ẢO TƯỞNG VỀ SỰ AN TOÀN

"Khoản đầu tư tồi tệ nhất mà bạn có thể thực hiện là giữ tiền mặt. Mọi người đều kháo nhau rằng 'tiền mặt là vua' hay đại loại như vậy. Tiền mặt sẽ giảm giá trị theo thời gian, nhưng các doanh nghiệp tốt sẽ ngày càng tăng giá trị."

WARREN BUFFETT

Khi nghĩ đến các lớp tài sản chứa đựng rủi ro, bạn có thể nghĩ đến hàng hóa (như vàng và dầu), bất động sản, cổ phiếu và thậm chí một số trái phiếu. Tiền mặt có thể đứng cuối cùng trong danh sách. Tuy nhiên, tiền mặt lại có nhiều rủi ro cố hữu. Đầu tiên và quan trọng nhất, nó là loại tài sản hoạt động yếu kém nhất trong lịch sử. Suốt thời gian dài, tiền mặt luôn hoạt động kém hơn tất cả các lớp tài sản chính khác. Bạn càng dành nhiều thời gian giữ một khoản tiền mặt đáng kể thì danh mục đầu tư của bạn sẽ càng kém hiệu quả.

Thứ hai, việc giữ tiền mặt trong thời gian dài thật sự đảm

bảo rằng bạn sẽ không theo kịp lạm phát và sẽ mất sức mua. Về cơ bản, tiền của bạn sẽ trở nên kém giá trị hơn mỗi năm khi giá hàng hóa tăng lên còn tiền thì vẫn giữ nguyên. Hãy tưởng tượng bạn gửi 100.000 đô-la vào ngân hàng và kiếm được khoảng 1% một năm trong vòng mười năm. Khi rút tiền, bạn có thể cảm thấy khá tốt; tuy nhiên, con số 1% bạn kiếm được không theo kịp chi phí của một con tem, một bộ quần áo, một thanh kẹo, chi phí chăm sóc sức khỏe hoặc giáo dục đại học. Bạn có thể nghĩ rằng mình đã kiếm được tiền, nhưng thật sự bạn đã mất đi sức mua giá trị của đồng tiền.

Một lý do khiến nhiều "nhà đầu tư" nắm giữ tiền mặt là để xác định thời điểm thị trường. Họ muốn có "*bột khô*"[1] trong tay. Họ làm như vậy mặc dù chưa từng có một nghiên cứu thực tế nào cho thấy việc chuyển từ thị trường sang tiền mặt và quay trở lại thị trường một cách lặp đi lặp lại thật sự có hiệu quả. Nói cho cùng, bạn cần phải xác định khi nào nên thoát ra và khi nào nên tham gia vào, sau đó có thể lặp lại quy trình này một cách nhất quán. Nếu bạn bị "cháy" chỉ một lần, hiệu suất danh mục đầu tư của bạn có thể bị ảnh

hưởng vĩnh viễn. Bạn đã biết điều này rồi đấy, bởi chúng ta đã dành cả một chương cho nó!

---

[1] *Thuật ngữ tiếng lóng, chỉ những chứng khoán thị trường có tính thanh khoản cao và được xem như giống tiền mặt. Chứng khoán được coi là "dry powder" có thể là tín phiếu kho bạc hoặc các khoản đầu tư thu nhập cố định ngắn hạn khác có thể được thanh lý trong thời gian ngắn để đổi lấy tiền khẩn cấp.*

Cuối cùng, nhiều nhà đầu tư giữ tiền mặt đề phòng trường hợp xảy ra một "ngày tận thế" tài chính, một tình huống khi thị trường chứng khoán về 0 hoặc gần bằng 0 và không bao giờ phục hồi. Trên thực tế, nếu chúng ta sống trong một thế giới mà Amazon, Nike, McDonald's và phần còn lại của các công ty thống trị trên thế giới đều đi xuống và không bao giờ phục hồi thì điều đó có thể sẽ đi kèm với việc mặc định là chính phủ Mỹ vỡ nợ trái phiếu kho bạc.

Làm thế nào chính phủ Mỹ có thể thanh toán nợ bằng trái phiếu nếu tất cả các công ty lớn của nó sụp đổ? Chính xác thì ai sẽ là người làm việc và đóng thuế để trang trải các khoản nợ? Trong trường hợp này, bảo lãnh của Công ty Bảo hiểm Tiền gửi Liên bang Mỹ (*Federal Deposit Insurance Corporation*, viết tắt là FDIC) trên tài khoản ngân

hàng của bạn về cơ bản sẽ không có ý nghĩa gì và tiền mặt sẽ trở nên vô giá trị. Nếu bạn không tin rằng các tập đoàn lớn của Mỹ có thể tồn tại thì kết luận tự nhiên là bản thân hệ thống kinh tế của Mỹ cũng không thể tồn tại. Trong trường hợp đó, tiền mặt có thể là tài sản sở hữu tồi tệ nhất. Mặc dù vậy, người Mỹ hiện vẫn đang giữ hàng ngàn tỷ USD tiền mặt, nhiều nhất trong lịch sử.

Việc giữ các khoản dự trữ ngắn hạn là một ý kiến tốt, nhưng tích trữ tiền mặt như một khoản đầu tư dài hạn thì không. Hãy loại bỏ tiền mặt ra khỏi danh sách cân nhắc cho danh mục đầu tư của bạn.

TRÁI PHIẾU

"Nếu chúng ta đơn giản gọi tất cả trái phiếu là 'các khoản cho vay', mọi người sẽ hiểu rõ chúng hơn rất nhiều."

NHỮNG NGƯỜI KHÔNG CHẤP NHẬN SỰ THẬT RẰNG GIỚI TÀI CHÍNH ĐÃ TRỞ NÊN PHỨC TẠP HƠN RẤT NHIỀU

Khi mua một trái phiếu, bạn đang cho một công ty, chính phủ hoặc một tổ chức nào đó vay tiền của bạn. Trái phiếu là

các khoản cho vay. Chỉ có vậy. Khi bạn cho chính phủ vay tiền, đó gọi là *trái phiếu kho bạc*. Khi bạn cho một thành phố hoặc tiểu bang vay tiền, đó gọi là *trái phiếu đô thị*. Khi bạn cho một công ty như Netflix hoặc Microsoft vay tiền, đó gọi là *trái phiếu doanh nghiệp*. Khi bạn cho một công ty vay tiền và họ phải trả lãi suất cao hơn để thu hút các nhà đầu tư, đó gọi là *trái phiếu lợi tức cao,* cũng còn được gọi là *trái phiếu rủi ro cao*.

Trái phiếu được phát hành khi các tổ chức này muốn vay tiền từ công chúng, đặt bạn vào vai trò người cho vay khi bạn mua trái phiếu. Giả sử Công ty Target muốn huy động 100 triệu đô-la. Có thể không một cá nhân hoặc tổ chức nào muốn chấp nhận rủi ro khi cho một công ty vay số tiền lớn như vậy, vì vậy nên Target sẽ phát hành đủ số trái phiếu với số tiền nhỏ hơn, chẳng hạn như mỗi trái phiếu trị giá 25.000 đô-la, để có đủ số tiền mà họ cần. Điều này cho phép nhiều nhà đầu tư hơn tham gia vào việc cung cấp khoản vay. Giống như bất kỳ khoản vay nào khác, sẽ có một mức lãi suất được trả cho nhà đầu tư trong một khoảng thời gian nhất định (gọi là *kỳ hạn*). Vào cuối kỳ (gọi là *ngày đáo hạn trái phiếu*),

số tiền đã cho vay (như trong ví dụ của chúng ta là 25.000 đô-la) sẽ được trả lại cho nhà đầu tư.

Tùy theo tổ chức vay tiền, mức lãi suất sẽ khác nhau. Hai yếu tố chính quyết định số tiền lãi mà một tổ chức sẽ trả là chất lượng tín dụng của khoản vay và kỳ hạn.

Trước tiên, hãy xem chất lượng tín dụng ảnh hưởng như thế nào đến lãi suất. Nhiều người xem việc cho Kho bạc Hoa Kỳ vay tiền là khoản đầu tư an toàn nhất trên thế giới, đó là lý do tại sao bạn được trả lãi thấp hơn so với khi bạn cho một công ty vay tiền. Khả năng một công ty sẽ ngừng kinh doanh và không trả tiền lại cho các *trái chủ*[1] của mình cao hơn khả năng chính phủ Mỹ không trả nợ được cho các khoản vay của họ. Để lôi kéo bạn cho một thành phố, tiểu bang, nước ngoài hoặc công ty vay tiền, các tổ chức đi vay này phải đưa ra mức lợi tức sau thuế cao hơn so với Bộ Tài chính Hoa Kỳ. Các công ty yếu hơn phải đưa ra tỷ suất lợi nhuận thậm chí còn cao hơn nữa để bạn chấp nhận rủi ro khi cho họ vay tiền. Mọi thứ khác đều như nhau, lợi tức càng cao thì rủi ro bạn phải chấp nhận càng lớn. Đó gọi là *rủi ro tín dụng*.

[1] *Người cho vay tiền thông qua việc mua trái phiếu.*

Trái phiếu được đánh giá bởi các cơ quan thẩm quyền qua một bảng xếp hạng bằng các chữ cái (giống như bạn có điểm FICO cho xếp hạng tín dụng vậy). Cả hai tổ chức xếp hạng tín dụng *Fitch* và *Standard & Poor's* đều sử dụng một thang điểm giống nhau (AAA là xếp hạng cao nhất, tiếp theo là AA+, AA, AA-, v.v...), còn tổ chức *Moody's* thì dùng một thang điểm khác để phản ánh cùng một thông tin (Aaa là xếp hạng cao nhất, tiếp theo là Aa1, Aa2, v.v...). Bất kỳ trái phiếu nào được xếp hạng BBB- hoặc thấp hơn, theo thang điểm của *Fitch/S&P* (hoặc Baa3 trở xuống theo thang điểm của *Moody's*) đều được phân loại là trái phiếu cấp độ đầu tư, và bất kỳ trái phiếu nào xếp hạng ở mức dưới nữa thì gọi là *trái phiếu cấp độ đầu cơ* (rác, rủi ro cao).

Chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng của kỳ hạn khoản vay đối với lãi suất. Ví dụ, nếu bạn cho chính phủ Liên bang vay tiền trong thời hạn mười năm bắt đầu từ hôm nay, chính phủ sẽ trả cho bạn lãi suất rất thấp; tuy nhiên, nếu bạn sẵn sàng cho chính phủ vay số tiền đó trong khoảng thời gian ba

mươi năm, chính phủ sẽ trả cho bạn một mức lãi suất cao hơn. Nguyên tắc này cũng áp dụng cho trái phiếu đô thị và trái phiếu doanh nghiệp: bạn sẵn sàng cho vay tiền càng lâu thì lãi suất họ sẽ trả cho bạn càng cao. Lý do rất đơn giản: bạn phải chịu nhiều *rủi ro lãi suất* hơn khi cho vay tiền lâu hơn.

Đúng là nếu bạn giữ trái phiếu bạn đã mua cho đến ngày đáo hạn, bạn sẽ nhận lại được toàn bộ số tiền của mình, cùng với tất cả các khoản tiền lãi suốt thời gian đó. Tuy nhiên, có hai điều cần xem xét.

Thứ nhất, nếu bạn cho chính phủ Liên bang vay tiền trong ba mươi năm với lãi suất 2,6%, rất có thể trong thời gian đó, lãi suất sẽ tăng lên. Giả sử nền kinh tế mạnh lên và Cục Dự trữ Liên bang tăng lãi suất, cuối cùng chào bán trái phiếu mười năm ở mức 4%. Nếu bất kỳ khi nào bạn muốn bán trái phiếu ba mươi năm của mình, bạn sẽ phải bán với giá chiết khấu. Giả sử sau hai mươi năm, bạn muốn bán nó. Tại sao mọi người lại phải trả nguyên giá đầy đủ cho trái phiếu của bạn với kỳ hạn bây giờ chỉ còn mười năm, với lãi suất 2,6%, trong khi có sẵn trái phiếu kỳ hạn mười năm mà họ có thể

mua với lãi suất 4%? Thứ hai, nếu bạn giữ trái phiếu của mình đến ngày đáo hạn, bạn đã bỏ lỡ lợi tức cao hơn mà bạn có thể nhận được nếu bạn đầu tư vào các trái phiếu có lợi tức cao hơn sau này.

Khi bạn đã hiểu về tín dụng và rủi ro lãi suất, bạn sẽ dễ hiểu việc định giá trái phiếu hơn. Không có gì lạ khi nghĩ rằng một trái phiếu tốt hơn vì nó được trả lợi tức cao hơn, trong khi thực tế nó thường chỉ rủi ro hơn, bởi vì nó xuất phát từ một công ty được đánh giá thấp hơn hoặc có kỳ hạn dài hơn.

Trái phiếu ít rủi ro hơn nhiều so với cổ phiếu vì chúng đảm bảo tính thanh toán cho bạn. Thanh toán trái phiếu là một nghĩa vụ theo hợp đồng, có nghĩa là công ty phải trả tiền cho bạn, trong khi cổ tức bằng cổ phiếu (phân phối lợi nhuận) là tùy ý, có nghĩa là công ty có thể ngừng trả cổ tức bất cứ khi nào họ muốn. Do đó, nếu bạn giữ một trái phiếu đến hạn và công ty phát hành trái phiếu không bị phá sản, bạn sẽ nhận lại được khoản vay ban đầu cộng với các khoản thanh toán lãi suất. Trái phiếu giống như một loại tài sản mang lại lợi nhuận theo năm dương lịch lên đến 85% thời gian. Tuy nhiên, lưu ý rằng trái phiếu là một loại tài sản với phạm vi

lợi nhuận kỳ vọng rất rộng. Vậy sử dụng trái phiếu như thế nào là hợp lý trong một danh mục đầu tư? Các loại trái phiếu ngắn hạn đến trung hạn, chất lượng cao và đa dạng phù hợp với nhu cầu của nhà đầu tư trong vòng từ hai đến bảy năm. Trái phiếu cũng cung cấp "bột khô" cho các nhà đầu tư muốn trữ tiền để sẵn sàng mua khi thị trường chứng khoán giảm giá. Việc sở hữu một danh mục đầu tư trái phiếu có tính thanh khoản cao cho phép bạn nhanh chóng huy động được tiền mặt để mua cổ phiếu theo cơ hội. Một danh mục đầu tư trái phiếu đa dạng cũng có thể đáp ứng hầu hết các nhu cầu của những nhà đầu tư thận trọng, những người không chịu được sự biến động của thị trường và có một danh mục đầu tư đủ lớn mà chỉ riêng lợi tức trái phiếu cũng đủ để đáp ứng tất cả các nhu cầu của họ.

CỔ PHIẾU

"Đằng sau mỗi cổ phiếu là một công ty."

PETER LYNCH

Khi bạn mua một cổ phiếu, bạn sở hữu cổ phần thực tế của một công ty thực. Bạn cũng chuyển từ người tiêu dùng trở

thành cổ đông, đó là một sự thay đổi quan trọng về tư duy. Các phương tiện truyền thông tài chính thường tạo ấn tượng rằng cổ phiếu giống như vé số hoặc đánh bạc. Hoàn toàn không phải như vậy. Hãy hiểu rằng khi bạn mua cổ phần của một công ty giao dịch đại chúng, *bạn thật sự sở hữu một phần doanh nghiệp đang hoạt động*. Điều này có thể giúp bạn đưa ra quyết định tốt hơn về những gì bạn muốn mua (và tại sao bạn muốn mua chúng). Là một cổ đông, cổ phiếu của bạn sẽ tăng hoặc giảm giá trị dựa trên giá trị của công ty. Nhiều cổ phiếu còn chia *cổ tức*, phân phối lợi nhuận hàng quý cho cổ đông của mình.

Trong lịch sử, cổ phiếu kiếm được lợi nhuận trung bình khoảng 9% đến 10% mỗi năm, mặc dù nhiều chuyên gia tin rằng xét bình quân, cổ phiếu có nhiều khả năng sẽ bị giảm đáng kể trong tương lai gần. Dù bằng cách nào, cổ phiếu cũng là một trong những khoản đầu tư có tỷ suất sinh lợi kỳ vọng cao nhất. Cổ phiếu cũng rất dễ biến động và không phải chuyện bất thường khi chúng giảm từ 20% đến 50% hoặc hơn sau mỗi vài năm. Đầu tư vào thị trường chứng khoán không dành cho những người yếu tim.

Cổ phiếu có tỷ suất sinh lợi dài hạn kỳ vọng cao hơn trái phiếu do khái niệm *phần bù rủi ro*, có nghĩa là bạn chấp nhận rủi ro càng nhiều thì phần thưởng bạn mong đợi càng cao. Nếu cổ phiếu không có tỷ suất sinh lợi kỳ vọng cao hơn trái phiếu thì sẽ không ai mua cổ phiếu cả. Bạn có thể tưởng tượng một người gọi cho nhà tư vấn của mình và nói "Tôi muốn nhận được lợi tức giống như trái phiếu, nhưng thay vì thế, hãy mua thứ gì đó có thể dao động về giá trị tới 50%. Điều đó nghe có vẻ hấp dẫn hơn!" hay không?

Vậy cổ phiếu phù hợp với danh mục đầu tư như thế nào? Về lâu dài, không có gì phản ánh sự mở rộng kinh tế tốt hơn thị trường chứng khoán. Nếu bạn tin rằng nền kinh tế và các doanh nghiệp sẽ hoạt động tốt hơn trong mười năm tới so với hiện tại, vậy thì thị trường chứng khoán là nơi mà bạn có thể phân bổ một số khoản đầu tư. Tuy nhiên, trong ngắn hạn thì chứng khoán rất khó đoán.

Trên thực tế, chúng có khuynh hướng giảm khoảng bốn năm một lần. Việc cổ phiếu giảm giá đột ngột, đôi khi vì những lý do chính đáng nhưng đôi khi không vì lý do gì cả, là điều thường thấy. Do đó, bất kỳ khoản tiền nào bạn cần

để đáp ứng các mục tiêu ngắn hạn đều *không* nên đầu tư vào cổ phiếu. Đó là nơi mà bạn đầu tư tiền để đạt được các mục tiêu dài hạn, như nghỉ hưu chẳng hạn.

BẤT ĐỘNG SẢN

"Đừng chờ đợi để mua bất động sản, hãy mua bất động sản và chờ đợi."

WILL ROGERS

Các nhà đầu tư cũng có thể chuyển sang những bất động sản được giao dịch đại chúng. Việc này thường được thực hiện thông qua các quỹ tín thác đầu tư bất động sản (*Real Estate Investment Trust*, viết tắt là REIT). REIT sở hữu các bất động sản thương mại (ví dụ như các tòa nhà công nghiệp, khu phức hợp chung cư và các trung tâm thương mại, chứ không phải như căn nhà của bạn), và các tài sản khác tạo ra thu nhập.

Các nhà đầu tư thích những bất động sản giao dịch đại chúng vì chúng không hoạt động chính xác như cách hoạt động của cổ phiếu, nhưng điều quan trọng cần lưu ý là

chúng rất đồng bộ với thị trường và đôi khi có những mối tương quan, đặc biệt là trong một cuộc khủng hoảng tài chính. Bởi vì quỹ REIT hoạt động hơi khác so với cổ phiếu nên chúng giúp đa dạng hóa danh mục đầu tư. Chúng cũng có thể mang lại một sự đa dạng hóa tuyệt vời trong chính thị trường bất động sản. Giả sử bạn có 100.000 đô-la để đầu tư vào bất động sản; một lựa chọn là mua một bất động sản cho thuê nhỏ ở một thị trấn nhỏ, một lựa chọn khác là mua một cổ phần trong một quỹ REIT giao dịch đại chúng và sở hữu một phần nhỏ trong số hàng ngàn bất động sản thương mại trên các phân khúc thị trường khác nhau (căn hộ, công nghiệp, kho chứa, v.v...) trên khắp cả nước.

Quỹ REIT thường tạo ra thu nhập từ cổ tức nhiều hơn so với cổ phiếu, thường là gấp đôi hoặc hơn, vì thu nhập cho thuê ròng được chuyển cho các nhà đầu tư. Và ai lại không thích nhận tiền thuê nhà mà không phải gặp những rắc rối của một chủ nhà chứ? Giá thuê cũng có khuynh hướng tăng theo lạm phát, vì vậy REIT có thể cung cấp một số biện pháp bảo vệ khỏi lạm phát. Cuối cùng, các quỹ REIT giao dịch đại chúng có tính thanh khoản, nghĩa là chúng có thể được giao

dịch giống như cổ phiếu. Nhìn chung, các quỹ REIT giao dịch đại chúng có thể là một khoản đầu tư khôn ngoan như một phần của một danh mục đầu tư đa dạng. Tuy nhiên, hãy lưu ý là các quỹ REIT tư nhân và "không được giao dịch" hiện đang trở nên cực kỳ phổ biến trong giới môi giới vì họ trả hoa hồng rất cao. Vấn đề là chúng KHÔNG có tính thanh khoản và bạn khó có thể có được sự minh bạch như với các quỹ REIT đại chúng. Hãy tránh xa các quỹ tư nhân này ra!

HÀNG HÓA

Hàng hóa là một nguyên liệu thô hoặc sản phẩm nông nghiệp có thể được mua hoặc bán, chẳng hạn như năng lượng như dầu, thực phẩm như cà phê, ngô và lúa mì hoặc kim loại quý như vàng, bạc và đồng. Hàng hóa vốn dĩ không tạo ra thu nhập, có tính biến động cao và thường bị đánh thuế ở mức cao hơn so với các khoản đầu tư khác. Ví dụ, hãy xem xét một trong những loại hàng hóa phổ biến nhất: vàng.

"Điều thúc đẩy hầu hết mọi người mua vàng là họ tin rằng cấp độ chống đỡ những cơn sợ hãi thị trường của họ sẽ

tăng lên. Trong suốt thập niên qua, niềm tin đó đã được chứng minh là đúng. Ngoài ra, bản thân việc giá tăng đã tạo ra sự nhiệt tình mua vào của công chúng, thu hút những người mua coi việc tăng giá này là sự xác thực cho một luận điểm đầu tư. Khi các 'băng nhóm' đầu tư tham gia bất kỳ bên nào, họ tạo ra những chân lý của riêng mình - trong một thời gian ngắn."

WARREN BUFFETT[1]

---

[1] *Cũng theo Buffett, và thú vị hơn: "Vàng được đào lên khỏi mặt đất ở châu Phi hoặc một nơi nào đó. Sau đó, chúng ta nấu chảy nó, đào một cái hố khác, chôn nó và trả tiền cho những người đứng xung quanh bảo vệ nó. Nó không có tiện ích gì cả. Bất cứ ai đứng xem chuyện này từ sao Hỏa cũng đều sẽ gãi đầu không hiểu nổi".*

Nhiều nhà đầu tư lo lắng nền kinh tế toàn cầu sẽ sụp đổ và vàng sẽ là loại tiền tệ chân chính duy nhất (tuy nhiên, gần đây, tiền kỹ thuật số đang bắt đầu tham gia câu chuyện). Những người khác coi đây là nơi an toàn nhất nếu xảy ra lạm phát cao làm tiền mặt mất giá.

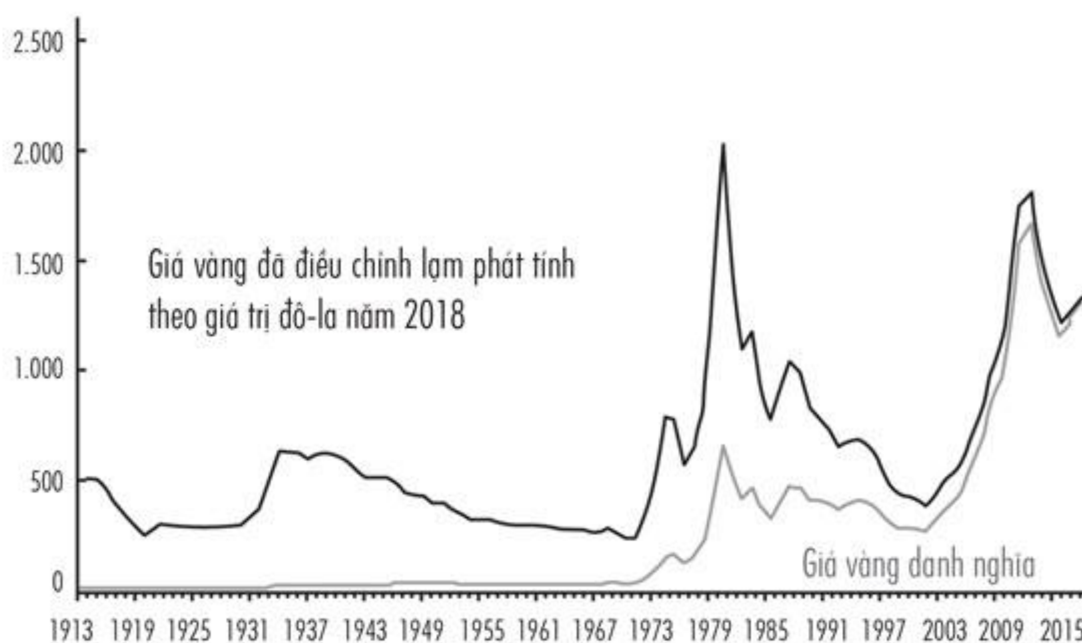
Không như các công ty, bất động sản và năng lượng, giá trị nội tại của vàng gần như vô giá trị. Các công ty và bất động

sản có tiềm năng tạo ra thu nhập; các công ty năng lượng cũng có tiềm năng tạo thu nhập và cung cấp một trong những nguồn lực quan trọng nhất trong nền kinh tế toàn cầu. Nhưng vàng thì không tạo ra thu nhập và cũng không phải là một nguồn tài nguyên quan trọng. Trong lịch sử, vàng hoạt động kém hơn cổ phiếu, bất động sản, năng lượng và trái phiếu, hầu như không theo kịp với lạm phát. Mỗi khi nó hoạt động tốt và tăng giá thì sau đó nó lại sụp đổ. Cuối cùng, dù vàng đã được chứng minh là có hiệu suất thấp hơn đáng kể so với cổ phiếu và thậm chí cả trái phiếu nhưng nó vẫn là một trong những lớp tài sản dễ biến động nhất trong thời gian dài. Vàng chỉ thuộc về danh mục đầu tư của những người sợ hãi và đầu cơ. Nếu bạn giữ vàng trong danh mục đầu tư của mình thì dự kiến là bạn sẽ không có thu nhập, phải trả thuế cao hơn trên lợi nhuận thu được, chấp nhận biến động hơn so với thị trường chứng khoán và nhận được lợi nhuận về dài hạn thấp hơn trái phiếu. Nếu là tôi thì tôi sẽ bỏ qua.

Biểu đồ 10.1

GIÁ VÀNG TRUNG BÌNH HẰNG NĂM (1914-2018) ĐÃ

ĐIỀU CHỈNH THEO LẠM PHÁT VÀ TÍNH THEO GIÁ TRỊ ĐÔ-LA VÀO THÁNG 3/2018



CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ THAY THẾ

Hãy đề nghị 100 người định nghĩa về "các khoản đầu tư thay thế" và bạn sẽ nhận được 100 câu trả lời khác nhau. Ở đây, chúng tôi xem xét khái niệm này thông qua hai lăng kính cung cấp một cái nhìn về tổng thể thị trường. *Đầu tư thay thế* thường có nghĩa là "một cách đầu tư khác vào thị trường đại chúng", hoặc một định nghĩa được sử dụng thường xuyên hơn là "đầu tư như một cách để kiếm lợi nhuận mà không đầu tư vào thị trường đại chúng". Quỹ phòng hộ là

cách đầu tư phổ biến nhất trong danh mục đầu tiên (lưu ý, tôi không phải là người hâm mộ loại này).

Các lựa chọn thay thế phổ biến nhất cho giao dịch trên thị trường đại chúng là các cổ phiếu, trái phiếu và bất động sản do tư nhân nắm giữ. Ngoài ra còn có một thị trường riêng cho các công ty không giao dịch đại chúng. Hầu hết các công ty này thuộc sở hữu của các doanh nhân cá nhân, nhưng cũng có một số công ty thuộc sở hữu của những công ty cổ phần tư nhân đang tìm cách mua các doanh nghiệp đang phát triển mà họ tin rằng sẽ tăng giá trị với sự hỗ trợ và góp vốn của họ. Ngoài ra còn có các quỹ bất động sản tư nhân. Có ai từng mời bạn mua một khu bất động sản ở địa phương, trung tâm thương mại hoặc khu phức hợp chung cư cùng với họ không? Đó chính là bất động sản tư nhân.

Những nhà đầu tư có nhiều khoản đầu tư thay thế thì không có nhiều cơ hội thành công lắm, trong khi những khoản đầu tư khác có thể giúp ích rất nhiều cho các nhà đầu tư có trình độ và hiểu biết. Tôi sẽ đi vào chi tiết trong phần tiếp theo.

Hầu hết các khoản đầu tư thay thế đều yêu cầu các nhà đầu

tư phải đáp ứng những quy định tối thiểu nhất định để tham gia các đợt chào bán; một số sản phẩm chỉ dành riêng cho các *nhà đầu tư được công nhận*, với giá trị tài sản ròng trên một triệu đô-la, hoặc những *người mua đủ điều kiện*, với giá trị tài sản ròng trên năm triệu đô-la

Quỹ phòng hộ: Cách tồi tệ nhất để mua cổ phiếu

"Tôi muốn trả nhiều phí hơn, trả nhiều thuế hơn, từ bỏ quyền truy cập vào khoản đầu tư của mình, không biết chính xác chuyện gì đang xảy ra với tiền của mình, và nhận được lợi nhuận dưới mức trung bình."

KHÔNG AI NÓI CÂU NÀY BAO GIỜ

Có rất nhiều loại quỹ phòng hộ, nhưng phổ biến nhất là các quỹ phòng hộ đầu tư vào cổ phiếu. Năm 2008, Warren Buffett có một cuộc cá cược mười năm với Ted Seides, một đối tác ở công ty quỹ phòng hộ Protégé Partners. Warren tuyên bố rằng các quỹ phòng hộ không thể đánh bại thị trường hoặc biện minh cho các khoản phí của họ, còn Ted khẳng định rằng họ chắc chắn có thể, đồng thời chịu ít rủi ro hơn. Hai người cá cược một triệu đô-la cho chuyện này,

thanh toán bằng cách trả cho tổ chức từ thiện yêu thích của người kia. Warren tự tin đến mức để Ted chọn các quỹ phòng hộ thay vì chỉ đơn giản so sánh hiệu suất của tổng thể thị trường chứng khoán với tổng thể thị trường quỹ phòng hộ. Nói cách khác, đây là một cuộc đánh cược giữa việc sở hữu chỉ số S&P 500, một rổ cổ phiếu không được phân loại và năm quỹ phòng hộ ưu tú nhất do Seides đích thân lựa chọn. Trong một phút nữa, chúng ta sẽ biết kết quả như thế nào.

Tôi tin vào việc sử dụng nhiều lớp tài sản, bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản và các khoản đầu tư thay thế; tuy nhiên, không có chỗ trong danh mục đầu tư cho các quỹ phòng hộ đầu tư vào thị trường chứng khoán. Có rất nhiều lý do giải thích cho điều này, nhưng lý do chính rất đơn giản: *đầu tư vào quỹ phòng hộ là một cách hiệu quả để tăng tỷ lệ hoạt động kém hiệu quả*. Điều này đi ngược lại hầu hết những gì bạn sẽ nghe về các phương tiện đầu tư này, vì vậy, chúng ta hãy cùng xem xét sự thật. Các quỹ phòng hộ là các quỹ đầu tư riêng dành cho những nhà đầu tư đủ điều kiện tham gia vào một loạt hoạt động có phạm vi khá rộng. Một số quỹ phòng hộ được "định hướng theo sự kiện", nghĩa là

họ cố gắng đạt được lợi thế trên thị trường dựa trên các sự kiện lớn như chiến tranh, thiếu hụt dầu mỏ, các sự kiện kinh tế, v.v... Một số là các quỹ dài/ngắn, nghĩa là họ đặt cược vào một số cổ phiếu tăng giá và một số cổ phiếu khác giảm giá. Một số sử dụng các công cụ phái sinh và quyền chọn, và nhiều người sử dụng *đòn bẩy*, nghĩa là họ vay thêm tiền để đầu tư. Tất cả những điều này chỉ là sơ lược về cách mà các quỹ phòng hộ có thể hoạt động. Mục tiêu chính của nhiều quỹ phòng hộ là mang lại lợi nhuận thị trường chứng khoán, hoặc thậm chí là lợi nhuận tốt hơn, với ít biến động hơn. Trong những thời điểm kém hiệu quả, như mười năm vừa qua, các nhà quản lý quỹ phòng hộ tuyên bố rằng công việc của họ là giảm sự biến động để đổi lấy lợi nhuận thấp hơn. Theo kinh nghiệm của tôi, phần "lợi nhuận thấp hơn" này thường là tin tức được thông báo cho (hầu hết) các tổ chức phi lợi nhuận đầu tư cho họ.

Tại *Creative Planning*, chúng tôi không bao giờ sử dụng quỹ phòng hộ vì tôi biết điều gì thúc đẩy hiệu suất trong tương lai, và các quỹ phòng hộ bắt đầu với một bất lợi lớn *trong tất cả khía cạnh quan trọng*: thuế, phí, quản lý rủi ro, tính minh

bạch và tính thanh khoản.

Đầu tiên, đối với những người có giá trị tài sản ròng cao, chỉ số hàng đầu về hiệu suất trong tương lai sau khi phân bổ tài sản là thuế. Bạn phải luôn tích cực tìm cách giảm thuế. Các quỹ phòng hộ làm ngược lại. Bằng cách tích cực giao dịch, gần như tất cả các nhà quản lý quỹ phòng hộ đều mang đến cho bạn một khoản thuế lớn hơn nhiều so với việc chỉ đầu tư vào một quỹ đơn giản theo dõi chỉ số thị trường. Đây là cú đánh thứ nhất.

Thứ hai, hầu hết các quỹ phòng hộ đều có biểu phí cao ngất ngưởng, với mức phí điển hình là phí quản lý hằng năm từ 1,5% đến 2%, bất kể danh mục đầu tư tăng hay giảm, cộng với 20% lợi nhuận trên một khoản lợi nhuận nhất định (nếu có lợi nhuận, vì thông thường khả năng thua lỗ của các quỹ phòng hộ là rất lớn - chúng ta sẽ bàn về điều này sau). Vì phí là một chỉ số chính về năng suất trong tương lai nên đây chính là cú đánh thứ hai.

Thứ ba, trong khi chúng ta đang thảo luận về cách các nhà quản lý quỹ phòng hộ được trả lương như thế nào, điều thú

vị là nhà quản lý này có một động cơ tuyệt vời để chấp nhận những rủi ro rất lớn với tiền của bạn. Nếu nhà quản lý được trả 2% cho dù chuyện gì xảy ra, cộng với một tỷ lệ phần trăm lợi nhuận khổng lồ, vậy tại sao không chọn cách "được ăn cả, ngã về không"? Không có gì lạ khi một quỹ phòng hộ tăng giá đến 30%, biến người quản lý thành một siêu triệu phú hay một tỷ phú, và chỉ một năm sau đó thì nó nổ tung mà không có hậu quả tiêu cực nào đối với nhà quản lý, ngoại trừ một chút bối rối mà anh ta có thể dễ dàng vượt qua. Đó là cú đánh thứ ba.

Thứ tư, các quỹ phòng hộ không thường xuyên tiết lộ những gì họ sở hữu hoặc những chiến lược mà họ sử dụng; do đó, các nhà đầu tư thường không hề biết mình đang sở hữu cái gì hoặc phải chịu những rủi ro nào tại bất kỳ thời điểm nào. Với hầu hết các quỹ phòng hộ, bạn chỉ biết ngồi đợi xem báo cáo để biết điều gì đã xảy ra. Tôi rất tin vào sự minh bạch; tại mọi thời điểm, bạn cần biết bạn đang sở hữu cái gì và các khoản đầu tư của bạn đang hoạt động như thế nào.

Cuối cùng, các quỹ phòng hộ thiếu tính thanh khoản. Các nhà đầu tư quỹ phòng hộ thường cần phải đợi "cửa sổ mua

lại" mở ra vào một số thời điểm nhất định trong năm thì mới có thể rút tiền. Điều này hoàn toàn trái ngược với các quỹ chỉ số, vốn có tính thanh khoản cao, cho phép bạn thoát ra bất kỳ lúc nào. Có một số khoản đầu tư mà việc từ bỏ tính thanh khoản là hợp lý, như các bất động sản tư nhân, nhưng không cần phải đem một khoản đầu tư vốn có tính thanh khoản cố hữu, như các cổ phiếu giao dịch đại chúng và trói buộc nó vào một phương tiện đầu tư kém thanh khoản.

Tại sao trên thế giới này lại có những người đầu tư vào quỹ phòng hộ khi họ biết rằng họ sẽ phải đóng thuế nhiều hơn, trả phí cao hơn từ 100% đến 500%, ít kiểm soát rủi ro hơn, mất tính minh bạch và mất khả năng thoát khỏi khoản đầu tư bất cứ khi nào họ muốn?

Câu trả lời khá đơn giản: vì các nhà đầu tư tin rằng quỹ phòng hộ hoạt động tốt hơn. Vấn đề là chúng không hề hoạt động tốt như các nhà đầu tư thường nghĩ!

Các quỹ phòng hộ không khan hiếm và cũng không đặc biệt. Có thể bạn sẽ ngạc nhiên khi biết có hơn 10.000 quỹ phòng hộ, nhiều hơn gấp đôi số lượng cổ phiếu của Mỹ! *Chỉ số Quỹ*

phòng hộ Credit Suisse theo dõi hoạt động của quỹ phòng hộ, và các dữ liệu so sánh cho thấy kể từ khi thành lập chỉ số này vào năm 1994, một khung thời gian bao gồm cả thị trường giá lên và giá giảm, S&P 500 vượt trội hơn các chiến lược quỹ phòng hộ chính khoảng 2,5% trên cơ sở hằng năm. Ngoài ra, hầu hết các quỹ phòng hộ hoạt động kém đến mức không thể tồn tại được. Một nghiên cứu gần đây đã xem xét 6.169 quỹ phòng hộ (không tính các quỹ không phải bằng đô-la Mỹ và các quỹ thuộc loại "quỹ của quỹ"[1]) từ năm 1995 đến năm 2009. Trong 6.169 quỹ này vào khoảng năm 1995, chỉ có 37% (2.252) vẫn còn tồn tại vào giai đoạn cuối của nghiên cứu vào năm 2009.

---

[1] *Quỹ của quỹ là một lớp phí khác. Đây là các quỹ phòng hộ mà bạn trả tiền cho họ để họ đầu tư vào các quỹ phòng hộ khác.*

Bạn có thể nghĩ: "Còn những quỹ phòng hộ tốt nhất thì sao? Có một số quỹ hoạt động rất tốt trong thời gian dài?". Có, nhưng theo thống kê thì trong số hàng ngàn nhà quản lý quỹ phòng hộ, bạn có thể mong đợi một hoặc hai người hoạt động tốt. Nhưng đây là một thực tế đáng sợ: các quỹ phòng

hộ tốt nhất thường là những quỹ sụp đổ ngoạn mục nhất. Năm 1998, quỹ *Long-Term Capital Management*, được điều hành bởi những người đoạt giải Nobel và được coi là quỹ phòng hộ tuyệt vời nhất vào thời đó, đã sụp đổ chỉ sau một đêm và gần như kéo cả thị trường sụp đổ theo. Warren Buffett, người từng nhiều lần tuyên bố rằng quỹ phòng hộ là những khoản đầu tư lố bịch, nhận xét về thất bại của quỹ *Long-Term Capital Management* như sau: "Họ có thể có chỉ số IQ trung bình cao ngang với bất kỳ mười sáu người nào cùng làm việc trong một doanh nghiệp trong nước, quả là một điều khó tin với lượng trí tuệ trong nhóm đó. Bây giờ bạn kết hợp điều đó với một thực tế là mười sáu người đó có rất nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực mà họ đang hoạt động, mười sáu người có thể có tổng cộng đến 350 đến 400 năm kinh nghiệm làm chính xác những gì họ đang làm. Và sau đó bạn ném vào yếu tố thứ ba: hầu hết trong số họ gần như đang đặt tất cả giá trị tài sản ròng đáng kể của họ trong doanh nghiệp. Và về cơ bản, họ đã phá sản... điều đó thật khiến tôi kinh ngạc".

Ngôi sao quỹ phòng hộ gần đây nhất, John Paulson, đã dự

đoán một cuộc khủng hoảng về thế chấp và sử dụng quỹ phòng hộ của mình để đặt cược một cách đúng đắn.

Các nhà đầu tư của ông kiếm được những khoản lợi nhuận khổng lồ, còn ông kiếm được hàng tỷ đô-la, tất cả chỉ trong một năm. Nhưng không may cho các nhà đầu tư, ông bị mất 52% vào năm 2011 khi thị trường đi lên, và kể từ năm 2011, ông đã mất hơn hai mươi chín tỷ đô-la vốn trong quỹ của mình. Paulson không phải là trường hợp duy nhất; kể từ năm 2015, có nhiều quỹ phòng hộ phải đóng cửa hằng năm hơn là số quỹ mới khai trương.

Những người ủng hộ quỹ phòng hộ[1] sẽ nói rằng mặc dù mục đích của các quỹ phòng hộ trước đây là để hoạt động tốt hơn thị trường nhưng hiện tại mục đích của nó chỉ đơn giản là để giảm sự biến động của danh mục đầu tư và làm cho mọi thứ suôn sẻ hơn. Tuy nhiên, một nghiên cứu từ năm 2002 đến năm 2013 đã xem xét hoạt động của các quỹ phòng hộ có mục đích chính là giảm biến động, sau đó các nhà nghiên cứu đã so sánh kết quả thu được với kết quả của việc sở hữu một danh mục đầu tư đơn giản bao gồm 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu. Danh mục đầu tư đơn giản này không chỉ

hoạt động tốt hơn các quỹ phòng hộ *mà còn ít biến động hơn*.

---

[1] *Thường là những người điều hành hoặc bán quỹ.*

Bây giờ, quay lại vụ đánh cược giữa Warren Buffett và Ted Seides. Vào cuối kỳ đánh cược mười năm, chỉ số S&P 500 đã tăng 99%, trung bình 7,1% mỗi năm. Các quỹ phòng hộ đã kết thúc với mức tăng 24%, chỉ có 2,2% mỗi năm. Đúng vậy, quỹ phòng hộ sẽ giúp ai đó trở nên giàu có. Nhưng có khả năng là không phải là bạn.

Quỹ đầu tư tư nhân

Các quỹ đầu tư tư nhân thường đầu tư vốn trong nhiều năm vào các công ty tư nhân để đổi lại những quyền lợi vốn cổ đông không thể giao dịch trên thị trường đại chúng[1]. Có ba loại quỹ đầu tư tư nhân chính: *quỹ đầu tư mạo hiểm* – loại quỹ nhiều người coi là một lớp tài sản riêng biệt, *quỹ đầu tư tăng trưởng* và *quỹ mua lại*. Các quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tư vào các công ty ở giai đoạn đầu: không suy nghĩ về lợi nhuận, đôi khi không có doanh thu, và đôi khi không có cả sản phẩm. Không có gì lạ khi các quỹ đầu tư mạo hiểm đầu

tư vào một ý tưởng. Đây là một trò chơi cá cược rủi ro cao không phù hợp với hầu hết các nhà đầu tư, nhưng chúng ta sẽ xem xét điều này kỹ hơn.

---

[1] *Quỹ đầu tư tư nhân cũng có thể đầu tư vào một tổ chức đại chúng, nhưng ngay cả khi đó, cổ phần của quỹ cũng không thể giao dịch trên thị trường đại chúng.*

Khi hầu hết mọi người nghĩ về quỹ đầu tư tư nhân, những gì họ thật sự nghĩ đến là một tập hợp con phổ biến của một lớp tài sản được gọi là *vốn tăng trưởng*. Quỹ đầu tư vốn tăng trưởng đầu tư vào các doanh nghiệp đã thể hiện được triển vọng thông qua một sản phẩm đã được chứng minh là mang lại không chỉ doanh thu mà thường là cả lợi nhuận. Và cuối cùng, *quỹ mua lại* đầu tư để mua lại phần lớn cổ phần trong một doanh nghiệp, hầu như luôn luôn sử dụng đòn bẩy.

Chúng ta hãy xem xét từng loại một.

Quỹ đầu tư mạo hiểm

"Chúng ta đã gặp kẻ thù, và đó chính là chúng ta."

POGO

San Francisco năm 2017. Tôi đang ngồi trong một quán cà phê ở trung tâm thành phố, chờ gặp một tỷ phú rất nổi tiếng. Đó là một anh chàng công nghệ và anh ta đến trễ một tiếng đồng hồ, chưa cạo râu và mặc áo thun có nón trùm đầu. Lúc ấy, tôi không chắc đây là đời thực hay là một tập phim của *Thung lũng Silicon* nữa. Anh ta thú vị và thông minh hơn tôi tưởng tượng, lướt từ chủ đề này sang chủ đề khác với những hiểu biết xuất sắc. Anh ta gọi nước từ người phục vụ và sau khi mô tả ngắn gọn về kỳ nghỉ gia đình gần đây trên du thuyền, anh đi thẳng vào vấn đề. Anh nói với tôi rằng anh có vài tỷ đô-la trong cổ phiếu công ty anh và anh thích đầu tư vào các công ty khởi nghiệp; anh đã đầu tư hơn 100 công ty khởi nghiệp. Giám đốc tài chính của công ty gia đình anh đã tìm gặp tôi và sắp xếp cuộc họp này để khuyến khích anh đa dạng hóa các cổ phần của mình. Tôi nói về những lý do mà anh có thể đạt hiệu quả tốt hơn với một danh mục đầu tư đa dạng và nói rằng anh nên cân nhắc dùng một phần trong quỹ của mình để đa dạng hóa đầu tư. Anh giải thích rằng anh "hoàn toàn mong đợi" phần lớn các khoản đầu tư mạo hiểm của mình sẽ thất bại, và một số ít hoạt động hiệu quả sẽ bù đắp cho các khoản thua lỗ (một

trong những khoản đầu tư đó là Uber và rõ ràng đó là một ví dụ điển hình về một khoản đầu tư thành công), và rằng nếu tất cả đều thất bại, anh cũng không quan tâm vì anh có hàng tỷ đô-la.

Và bạn biết gì không? *Anh ta nói đúng*. Nếu bạn có nhiều tiền hơn những gì bạn có thể cần thì bạn nên làm bất cứ điều gì bạn muốn: cho đi tất cả, đầu tư cho tương lai, đầu tư vào các công ty khởi nghiệp, hoặc tạo ra một bể bơi đầy tiền của riêng bạn và nhảy vào giống như Tỷ phú Vịt già của Disney vậy. Còn nếu không, đầu tư mạo hiểm có thể không dành cho bạn.

Các khoản đầu tư mạo hiểm nghe có vẻ hấp dẫn và mời gọi. Nhiều công ty vĩ đại nhất của Mỹ được sinh ra từ các quỹ đầu tư mạo hiểm, như Google, Facebook, Twitter, Dropbox, Uber và gần như mọi thương vụ đầu tư kỳ lân khác mà bạn từng nghe tới. Tuy nhiên, nhiều nhà đầu tư và thậm chí các tổ chức có một nhận thức sai lầm rằng các quỹ đầu tư mạo hiểm luôn tạo ra lợi nhuận vượt trội.

Quỹ Kauffman Foundation với số tiền hai tỷ đô-la là một

trong những quỹ tài trợ lớn nhất nước Mỹ. Vào năm 2012, họ đã viết một bài báo đột phá về kinh nghiệm làm việc của mình với 100 quỹ đầu tư mạo hiểm trong hơn hai mươi năm, và bài báo có một tiêu đề khéo léo: *"Chúng ta đã gặp kẻ thù... và đó chính là chúng ta"*. Tôi cũng rất thích dòng tiêu đề phụ: *"Những bài học từ hai mươi năm Quỹ Kauffman đầu tư vào các quỹ đầu tư mạo hiểm, và niềm hy vọng chiến thắng kinh nghiệm"*. Họ phát hiện ra rằng phần lớn các quỹ đầu tư mạo hiểm hoạt động kém hơn chỉ số của một công ty nhỏ hoạt động đại chúng (chỉ có 4/30 quỹ đầu tư mạo hiểm làm tốt hơn chỉ số này), và một quỹ đầu tư mạo hiểm trung bình thường "không hoàn lại vốn đã đầu tư sau phí". Điều này đặc biệt đáng lo ngại vì mặc dù các công ty mà quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tư vào là các công ty nhỏ, nhưng chúng nhỏ hơn rất, rất nhiều so với các công ty nhỏ có chỉ số đại chúng. Điều này cho thấy các quỹ đầu tư mạo hiểm thật sự rủi ro như thế nào. Các quỹ này không chỉ hoạt động kém hiệu quả mà còn có nhiều rủi ro hơn, phí cao hơn (thông thường là phí 2% cộng với 20% lợi nhuận), ít thanh khoản hơn (các khoản đầu tư thường bị khóa trong một thập niên trở lên) và kém minh bạch hơn (Dù sao thì chúng ta thật sự biết gì

về những gì đang xảy ra trong một công ty tư nhân mới thành lập chứ?).

Báo cáo đưa ra một kết luận rất đơn giản: các nhà đầu tư tốt hơn nên sở hữu một quỹ chỉ số công ty nhỏ hơn là một quỹ đầu tư mạo hiểm. Các nhà nghiên cứu đã viết: "Các nhà đầu tư như chúng tôi hết lần này đến lần khác phải khuất phục trước những câu chuyện ngụy biện, một thiên kiến tài chính hành vi được nghiên cứu kỹ lưỡng". Nói cách khác, các khoản đầu tư vào quỹ đầu tư mạo hiểm phần lớn dựa trên một câu chuyện lôi cuốn về sức hấp dẫn của những khoản lợi nhuận cao đầy hứa hẹn.

Giả sử bạn vẫn quan tâm đến việc đầu tư vào quỹ đầu tư mạo hiểm và tự tin rằng quỹ của bạn sẽ làm được những gì mà các quỹ đầu tư mạo hiểm của Kauffman Foundation đã thất bại, hãy lưu ý rằng không giống như Kauffman là một tổ chức phi lợi nhuận, bạn sẽ bị đánh thuế với bất kỳ khoản lãi nào. Vì vậy, nếu bạn thấy mình vượt quá tỷ lệ hoàn vốn đầu tư, các vị thần thuế sẽ khiến bạn lùi bước. Đối với hầu hết những người quan tâm đến việc đầu tư vào một lớp tài sản có khả năng vượt trội so với cổ phiếu của các công ty lớn

trong vòng mười năm hoặc hơn, câu trả lời là hãy đầu tư vào chỉ số công ty nhỏ, chứ không phải đầu tư mạo hiểm.

Quỹ đầu tư tăng trưởng và Quỹ mua bán công ty

"Quỹ đầu tư tư nhân đầu tư vào những gì đã thấy.

Quỹ đầu tư mạo hiểm đầu tư vào những gì đã thấy trước."

GEORGES VAN HOEGAERDEN

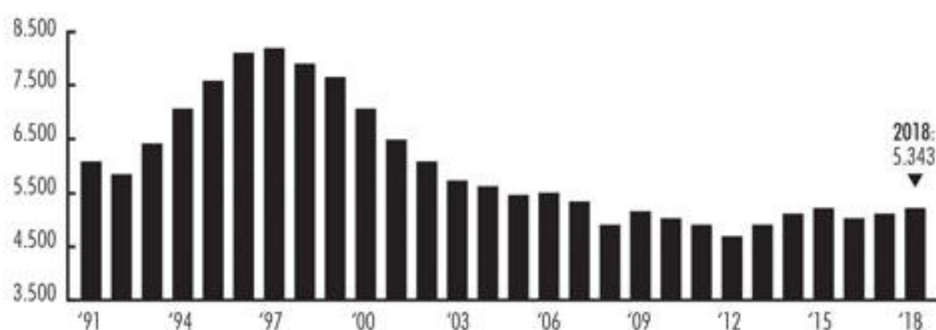
Quỹ đầu tư tăng trưởng hoạt động đúng như tên gọi của họ: họ gom vốn từ các nhà đầu tư để góp vào một doanh nghiệp nhỏ có lợi nhuận và sử dụng chuyên môn của các nhà quản lý quỹ để biến nó thành một doanh nghiệp lớn hơn, thậm chí là có lợi nhuận nhiều hơn. Kỳ vọng là các nhà đầu tư của quỹ có thể thu được lợi nhuận khi doanh nghiệp được bán trong tương lai với giá trị cao hơn, hoặc khi công ty được niêm yết lên sàn chứng khoán. Ngoài việc triển khai vốn của các nhà đầu tư, quỹ đầu tư tăng trưởng còn thường xuyên sử dụng đòn bẩy, đặc biệt nếu đó là một quỹ mua lại. Bằng cách vay tiền để mua doanh nghiệp, các nhà quản lý quỹ có thể tối đa hóa việc sử dụng nguồn vốn của họ và thu được lợi

nhuận cao hơn nếu doanh nghiệp may mắn. Lớp tài sản này đang nhanh chóng mở rộng và hiện có nhiều quỹ đầu tư tư nhân hơn, gần 8.000 quỹ, so với các công ty giao dịch đại chúng.

Tiền đổ vào quỹ đầu tư tư nhân kể từ những năm 1980. Với sự gia tăng của các quỹ đầu tư tư nhân trong hai mươi năm qua, hiệu suất của họ qua nhiều giai đoạn nói lên một câu chuyện rõ ràng: quỹ đầu tư tăng trưởng liên tục hoạt động tốt hơn thị trường đại chúng.

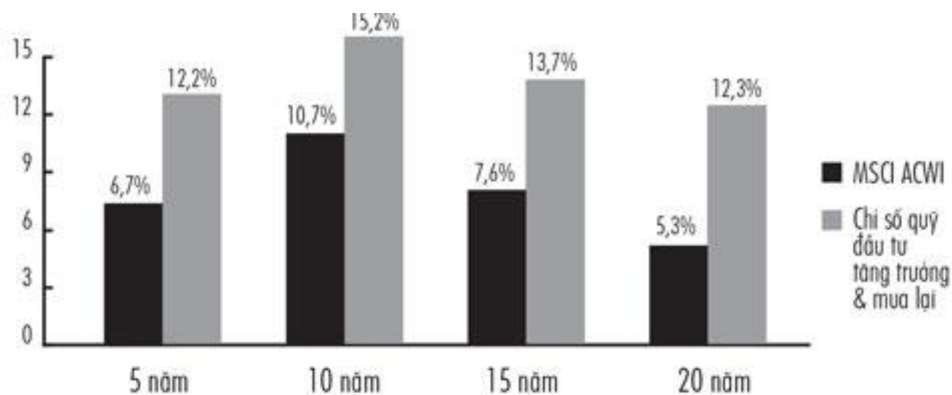
Biểu đồ 10.2

SỐ CÔNG TY NIÊM YẾT CỦA MỸ, 1991-2018



Biểu đồ 10.3

LỢI NHUẬN QUỸ ĐẦU TƯ TƯ NHÂN SO VỚI ĐẠI CHÚNG



Trong cùng một khoảng thời gian, các tổ chức như các trường đại học và các tổ chức từ thiện đã bắt đầu xem lại hiệu quả trước đây của các khoản đầu tư thay thế của họ, chủ yếu là đầu tư vào các quỹ phòng hộ và quỹ đầu tư tư nhân. Kết quả cho thấy các quỹ phòng hộ hoạt động kém hơn đáng kể so với thị trường chứng khoán, và các công ty đầu tư tư nhân về cơ bản hoạt động tốt hơn nhiều. Với những dữ liệu này trong tay, các tổ chức đang giảm bớt hoặc loại bỏ việc phân bổ cho các quỹ phòng hộ và đổ tiền vào các quỹ đầu tư tư nhân.

Để đưa số tiền này vào hoạt động, các công ty đầu tư tư nhân tìm kiếm các doanh nghiệp tư nhân mà vốn và chuyên môn của họ có thể tạo ra lợi nhuận. Trong khi một số công ty đầu tư tư nhân chỉ đơn giản đầu tư tiền và giám sát các khoản đầu tư của họ, nhiều công ty lại đóng vai trò tích cực trong

việc tư vấn và giúp doanh nghiệp phát triển. Các công ty đầu tư tư nhân thường tham gia làm việc sâu sát và đôi khi thậm chí còn lựa chọn ban quản lý chủ chốt của doanh nghiệp mà họ đầu tư. Cách thiết lập kinh tế này phù hợp với lợi ích của tất cả mọi người, trong đó công ty đầu tư tư nhân chia sẻ lợi nhuận trên một ngưỡng lợi nhuận nhất định, ban quản lý doanh nghiệp được khuyến khích phát triển, và các nhà đầu tư thường khóa tiền trong một khoảng thời gian từ bảy đến mười hai năm để đổi lấy sự tăng trưởng dự kiến.

Bằng kinh nghiệm cá nhân của mình, tôi thấy rõ hiệu quả hoạt động vượt trội của các quỹ đầu tư tư nhân. Tại *Creative Planning*, chúng tôi có một phương pháp siêu hiệu quả, tập trung vào một nhóm khách hàng có vốn đầu tư từ 10 triệu đô-la đến 500 triệu đô-la trở lên. Làm thế nào họ có thể giàu có ngay từ đầu? Nhiều người trong số họ đã xây dựng các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh hoặc có tiềm năng tăng trưởng nhanh và bán một phần hoặc toàn bộ công ty của họ cho một quỹ đầu tư tư nhân. Thông thường, những doanh nhân thành công có thể nảy ra một ý tưởng tuyệt vời, thuê một số người và bắt đầu phát triển doanh nghiệp của

họ, nhưng họ thường không có đủ vốn hoặc kỹ năng cần thiết để mở rộng quy mô kinh doanh. Khi nói về *mở rộng quy mô*, ý tôi là phát triển nó theo cách có thể thúc đẩy doanh thu và (cuối cùng là) lợi nhuận cao hơn đáng kể. Các công ty đầu tư tư nhân rất giỏi trong việc mở rộng quy mô và có thể cung cấp một nguồn lực quý giá cho các doanh nghiệp này. Thông thường các khách hàng của *Creative Planning* sẽ bán một phần lớn cổ phần trong doanh nghiệp của họ cho một quỹ đầu tư tư nhân trong một năm và bán tất cả vốn cổ phần còn lại của họ trong từ ba đến mười năm sau với giá gấp đôi số tiền họ đã bán ở vòng đầu tiên, nhờ tính hiệu quả của các nhà quản lý quỹ trong việc mở rộng quy mô kinh doanh. Các công ty đầu tư tư nhân cũng rất giỏi trong việc tối đa hóa giá bán một doanh nghiệp: họ có kinh nghiệm bán hàng cho mọi loại người mua, bao gồm cả các quan hệ đối tác chiến lược (một công ty khác có thể mở rộng quy mô kinh doanh ngay lập tức – ví dụ như Facebook mua Instagram), các nhà tài trợ (như một quỹ đầu tư tư nhân khác), hoặc hoàn tất một cuộc phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu (như Google hoặc Lyft).

Các công ty đầu tư tư nhân hàng đầu mang đến chuyên môn trong việc mở rộng quy mô doanh nghiệp, cấp vốn tăng trưởng, đầu tư vào những nhân tài có kinh nghiệm và áp đặt kỷ luật. Tuy nhiên, là một khoản đầu tư, lớp tài sản này cũng có mặt trái của nó. Các nhà đầu tư bị khóa tiền trong nhiều năm vì các khoản nắm giữ này không được giao dịch đại chúng. Nếu bạn cần lấy lại tiền trong ngắn hạn thì không nên đầu tư vào quỹ đầu tư tư nhân. Và tất nhiên, không có gì đảm bảo hiệu suất mong đợi sẽ đạt được hoặc sẽ được duy trì. Tương tự, không có gì đảm bảo rằng cổ phiếu sẽ tốt hơn trái phiếu. Với tất cả những điều đó, các bằng chứng cho thấy rằng quỹ đầu tư tư nhân có thể tiếp tục mang lại lợi nhuận cao cho những nhà đầu tư kiên nhẫn, dài hạn và có giá trị tài sản ròng cao.

HOẠT ĐỘNG CHO VAY TƯ NHÂN

"Ngân hàng là người sẽ cho bạn mượn một chiếc áo sơ-mi tay ngắn và đòi lại một chiếc áo tay dài."

JAROD KINTZ

Nếu bạn không phải là ngân hàng, bạn có thể kiếm tiền

trong lĩnh vực cho vay tư nhân bằng cách đầu tư vào một quỹ cho vay tư nhân. Có nhiều loại quỹ cho vay tư nhân, bao gồm:

• Cho vay tiêu dùng

• Cho vay có bảo đảm bằng bất động sản

• Cho vay kinh doanh

• Cho vay để tài trợ bất cứ điều gì bạn có thể nghĩ đến, từ các bộ phim cho đến những cuộc đua xe

Ở đây, chúng ta tập trung vào các quỹ cho vay ở thị trường tầm trung. Nếu ví quỹ đầu tư tư nhân như một phiên bản tư nhân của thị trường chứng khoán, cho vay ở thị trường tầm trung là phiên bản tư nhân của thị trường trái phiếu. Các doanh nghiệp có doanh thu từ hai mươi lăm triệu đô-la đến hàng trăm triệu đô-la rơi vào nhóm quá lớn đối với các khoản vay doanh nghiệp nhỏ, quá nhỏ với các khoản vay ngân hàng lớn, và với tư cách là các công ty tư nhân, họ không thể tiếp cận thị trường trái phiếu đại chúng để huy động vốn. Về cơ bản, để có vốn tăng trưởng, các doanh

nghiệp này có hai lựa chọn: họ có thể bán một phần doanh nghiệp cho quỹ đầu tư tư nhân hoặc vay tiền từ một quỹ cho vay ở thị trường tầm trung.

Các quỹ cho vay ở thị trường tầm trung được điều hành giống như quỹ đầu tư tư nhân - theo nghĩa là các nhà đầu tư chuyên nghiệp gây quỹ và đánh giá các doanh nghiệp - nhưng thay vì nắm giữ vị thế vốn chủ sở hữu trong công ty, họ chỉ đơn giản cho vay tiền. Các khoản vay có thể có hoặc có thể không được bảo đảm, nghĩa là khoản vay sử dụng một số loại tài sản như một tòa nhà hoặc thiết bị làm tài sản thế chấp, hoặc có thể có tùy chọn để quỹ chuyển khoản vay thành vốn chủ sở hữu. Vì các ngân hàng không hoạt động trong không gian này nên các quỹ này có thể tính lãi suất cao hơn cho các doanh nghiệp. Như với quỹ đầu tư tư nhân, nhà đầu tư phải đáp ứng các tiêu chuẩn nhất định thì mới đầu tư được, sẵn sàng chịu khóa tiền trong một thời gian và phải đối phó với các biểu mẫu thuế bổ sung và gia hạn khai thuế. Mặc dù không có gì đảm bảo nhưng một quỹ cho vay tư nhân thường hoạt động tốt hơn trái phiếu giao dịch đại chúng, đặc biệt là khi lịch sử cho thấy các khoản cho vay

trong không gian này có khá ít rủi ro, do đó có vẻ như khả năng cao là theo thời gian, thị trường cho vay tầm trung sẽ mang lại lợi nhuận sau điều chỉnh rủi ro tốt hơn. Các quỹ này rất đa dạng về kinh nghiệm quản lý và hồ sơ rủi ro, vì vậy ngay cả những nhà đầu tư sành sỏi nhất cũng cần phải hết sức thận trọng.

BẤT ĐỘNG SẢN TƯ NHÂN

"Người không có nổi một mảnh đất thì không phải là một con người đúng nghĩa."

NGẠN NGỮ DO THÁI

Bất động sản tư nhân là một phạm vi rộng. Nếu bạn sở hữu bất kỳ bất động sản đầu tư nào ngoài các quỹ REIT giao dịch đại chúng thì nghĩa là bạn đang sở hữu bất động sản tư nhân.

Điều này có nghĩa là nếu cho thuê mảnh đất nông nghiệp mà bạn sở hữu, bạn sẽ có một khoản đầu tư thay thế. Tương tự với khi bạn sở hữu một căn nhà phố mà bạn cho thuê hoặc cho chia sẻ trong một khu phức hợp. Có rất nhiều loại bất

động sản tư nhân khác nhau. Chúng ta có ngôi nhà riêng của bạn (tin xấu: thật tuyệt khi bạn sở hữu một ngôi nhà, nhưng đó không thật sự là một khoản đầu tư; chúng ta sẽ nói thêm về điều đó sau). Bạn cũng có thể có một ngôi nhà thứ hai hoặc bất động sản nghỉ dưỡng (xin lỗi, đó vẫn không thật sự là một khoản đầu tư ngay cả khi bạn khẳng định bạn mua nó là để đầu tư). Hoặc bạn có thể sở hữu một tài sản mang lại thu nhập hoặc có khả năng mang lại thu nhập (cái này thì có thể gọi là đầu tư).

Bạn cũng có thể đầu tư vào một quỹ bất động sản tư nhân mà trong đó bạn giao tiền cho một chuyên gia sử dụng quỹ đó để đầu tư vào một số loại bất động sản.

Chúng ta hãy nói về những điều này.

Ngôi nhà của bạn

Vào mùa hè năm 2000, vợ chồng tôi mua ngôi nhà đầu tiên và chúng tôi rất vui mừng! Đây là tài sản lớn nhất mà chúng tôi từng "đầu tư" vào. Trong lần cập nhật kế hoạch tài chính tiếp theo, chúng tôi liệt kê ngôi nhà trên bảng báo cáo giá trị tài sản ròng theo cách mọi người vẫn thường làm: như

một tài sản. Khoản nợ thế chấp được liệt kê là một khoản nợ. Trên thực tế, cả căn nhà và khoản thế chấp đều là "nợ phải trả". Với khoản vay, chúng tôi phải trả lãi hằng tháng. Còn với chính ngôi nhà, chúng tôi phải trả thuế tài sản mỗi năm, chi phí bảo trì và bảo hiểm. Ngay cả khi khoản nợ thế chấp được trả hết, tất cả các chi phí tài sản kia vẫn còn đó và có khả năng tăng lên theo thời gian.

Với hầu hết chúng ta, ngôi nhà là khối tài sản lớn nhất. Và đối với nhiều người, khoản "tiết kiệm" bắt buộc từ việc trả nợ thế chấp hằng tháng, mà kết quả là xây dựng vốn theo thời gian, có thể được giảm tải khi chúng ta giảm quy mô vào một thời điểm nào đó trong tương lai và số tiền thu được còn lại có thể giúp tài trợ cho việc nghỉ hưu. Theo đó, việc sở hữu một ngôi nhà là có lợi bởi vì nó buộc chúng ta phải tiết kiệm, theo một cách nào đó. Nhưng đừng nhầm lẫn: một ngôi nhà không phải là một khoản đầu tư tuyệt vời. Đầu tư cùng một số tiền vào một danh mục đầu tư đa dạng, nhàm chán có khả năng mang lại kết quả tốt hơn 100% so với cùng thời gian bạn trả hết một khoản thế chấp mua nhà. Nhưng bạn phải có một chỗ để sống, và đối với nhiều người, sở hữu

một ngôi nhà thì tốt hơn đi thuê một ngôi nhà, không liên quan tới tiết kiệm bắt buộc và xây dựng vốn.

Suy cho cùng, lựa chọn của bạn về ngôi nhà là một quyết định cảm tính. Nếu chỉ vì tiền, tất cả chúng ta sẽ chọn sống trong một căn phòng nhỏ có bốn bức tường và đem đầu tư số tiền chênh lệch còn dư. Nhưng vấn đề không chỉ là tiền; một ngôi nhà là nơi chúng ta dành phần lớn thời gian sống và xây dựng nhiều kỷ niệm. Khi tìm kiếm một ngôi nhà, hãy mua một ngôi nhà mà bạn cảm thấy hài lòng và có khả năng mua, và phân bổ số chênh lệch dư vào những khoản đầu tư tốt hơn.

Ngôi nhà thứ hai của bạn

Một trong những câu hỏi mà các khách hàng của chúng tôi thường hỏi người quản lý tài sản của họ tại *Creative Planning* là "Ngôi nhà thứ hai có phải là một khoản đầu tư tốt không?". Cá nhân tôi thích những cuộc thảo luận xung quanh câu hỏi này vì nó đi vào trọng tâm của việc quản lý tài sản thật sự. Hầu hết trường hợp là các vấn đề tài chính, chẳng hạn như làm thế nào để tối đa hóa sự giàu có, nhưng

cũng có các vấn đề về cảm xúc, chẳng hạn như mục đích của sự giàu có. Câu trả lời đơn giản về tài chính cho câu hỏi "Tôi có nên chi tiền mua ngôi nhà thứ hai không?" hầu như luôn là "Không". Hiếm khi một ngôi nhà thứ hai (hoặc ngôi nhà đầu tiên) có thể là một khoản đầu tư tốt, vì lý do giá trị tài sản cũng như lý do dòng tiền.

Đầu tiên, chúng ta hãy nói về việc tăng hoặc giảm giá trị tài sản trên ngôi nhà thứ hai. Nếu bạn mua một bất động sản, chẳng hạn như một căn hộ ở Florida hoặc một căn nhà ở Colorado, bạn có thể may mắn bán được nó với một khoản lãi trong vòng một hoặc hai thập niên sau. Tuy nhiên, khi bạn tính đến dòng tiền âm, tình hình có vẻ tồi tệ hơn nhiều so với bạn nghĩ.

Anh vợ tôi có một căn hộ ở Florida trên Vịnh Mexico, và hằng năm, gia đình năm người chúng tôi sẽ đi nghỉ ở đó với họ. Việc đó trở thành một truyền thống và lũ trẻ luôn trông đợi nó. Khi gia đình chúng tôi đông hơn, không gian trong căn hộ của họ ngày càng chật chội hơn. Giữa cuộc khủng hoảng tài chính, một căn hộ khác trong tòa nhà được rao bán. Sau khi cân nhắc, vợ chồng tôi quyết định mua thêm

một căn hộ cho gia đình. Chỉ hơn mười năm sau, những căn hộ tương tự trong tòa nhà được bán với giá gần gấp đôi những gì chúng tôi đã trả. Chúng tôi kiếm tiền không khác gì những tên cướp phải không? Trên thực tế thì không. Trong cùng khoảng thời gian đó, chúng tôi phải chịu cùng các loại chi phí giống như bất kỳ căn hộ nào, và tổng số tiền này cao hơn mức tăng giá thị trường. Chúng tôi đã mua ở đáy thị trường và giá bán hiện tại ở gần mức cao nhất mọi thời đại, nhưng sau khi thanh toán các chi phí thì chúng tôi vẫn không kiếm được lợi nhuận. Nếu chúng tôi lấy cùng số tiền đó và mua một chỉ số thị trường chứng khoán thay vì căn nhà thứ hai, hẳn là số tiền chúng tôi kiếm được sẽ tăng hơn gấp đôi trong cùng một khung thời gian!

Theo định nghĩa, các khoản đầu tư tốt tạo ra dòng tiền dương. Ví dụ, nếu bạn sở hữu cổ phiếu, bạn có khả năng thu được cổ tức. Nếu bạn sở hữu trái phiếu, bạn có các phiếu thanh toán. Nếu bạn sở hữu bất động sản đầu tư, chẳng hạn như quỹ bất động sản giao dịch đại chúng hoặc cho thuê, bạn có tiền lãi phân phối hoặc tiền thuê. Điều này có lợi vì ngay cả khi giá trị tài sản biến động, bạn vẫn có *dòng tiền*

chảy vào. Nếu bạn sở hữu một ngôi nhà thứ hai, điều đó nghĩa là *dòng tiền đang chảy ra*. Nói chung, tốt hơn là mọi người nên chọn bất kỳ nơi nào trên thế giới để đi nghỉ và ở tại Ritz Carlton thay vì mua ngôi nhà thứ hai.

Nhưng đó chỉ là khía cạnh tài chính của câu chuyện. Với hầu hết chúng ta, tiền được tiết kiệm và đầu tư để phục vụ một mục đích nào đó trong cuộc sống của chúng ta hơn là chỉ tích lũy tiền để có nhiều tiền hơn. *Giá trị duy nhất của tiền là những gì nó có thể làm cho chúng ta.* Nó có thể giúp chúng ta trở thành một trụ cột gia đình, đảm bảo chăm sóc tốt cho những người xung quanh. Nó giúp chúng ta đóng góp từ thiện, tác động đến cộng đồng và có thể tập trung vào ý nghĩa cuộc sống hơn là sự thành công. Nó cũng giúp chúng ta mua một chiếc xe hơi chỉ vì chúng ta nghĩ rằng chiếc xe thật tuyệt, hoặc mua ngôi nhà thứ hai, nơi chúng ta có thể tạo ra những kỷ niệm với gia đình mình. Vì vậy, mặc dù ngôi nhà thứ hai không bao giờ được coi là một khoản đầu tư tài chính tốt, nhưng chắc chắn nó có thể là một khoản đầu tư cảm xúc đáng giá.

Đó là cách tôi nhìn căn hộ ở Florida của gia đình mình. Tôi

cố ý hy sinh những kỳ vọng về lợi nhuận kinh tế để đổi lấy việc tạo ra những kỷ niệm gia đình vô giá. Chỉ đơn giản như vậy. Nếu bạn đang xem xét mua một ngôi nhà thứ hai vì lý do cảm xúc và bạn có khả năng mua nó trong khi vẫn giữ đúng hướng cho các mục tiêu tài chính cá nhân của mình thì cứ làm đi!

Bất động sản tư nhân

Việc có bất động sản như một phần của một danh mục đầu tư đa dạng chắc chắn có thể tăng thêm giá trị, nhưng theo quan điểm của tôi, bất động sản là một lớp tài sản được đánh giá quá cao. Mọi người thường nghĩ rằng bằng cách nào đó, đó là một cách tốt hơn hoặc an toàn hơn để kiếm tiền, hơn là sở hữu cổ phiếu. Giống như câu chuyện được kể đi kể lại của anh bạn thắng bài ở Las Vegas, bạn có khuynh hướng sẽ chỉ được nghe kể về "những người chiến thắng" kiếm được hàng triệu đô-la trong trò chơi bất động sản, chứ không nghe về những người bị phá sản. Mọi khoản đầu tư đều có rủi ro, và rủi ro của việc sở hữu bất động sản khác với rủi ro của thị trường chứng khoán, chứ không phải nó là một khoản đầu tư vốn dĩ không có rủi ro.

Một phần thúc đẩy niềm tin này là việc sử dụng đòn bẩy trong bất động sản. Như bạn có thể đã biết, trong đầu tư, đòn bẩy là sử dụng nợ để tạo vốn đầu tư. Trong trường hợp bất động sản, hầu hết các khoản đầu tư không được thực hiện bằng 100% tiền mặt; thay vào đó, các nhà đầu tư vay tiền dựa trên giá trị của tài sản để mua nó. Giả sử bạn muốn mua một căn hộ song lập trị giá 100.000 đô-la. Bạn có thể đầu tư 20.000 đô-la tiền của chính mình và vay 80.000 đô-la còn lại từ ngân hàng. Một năm sau, tài sản này tăng giá 120.000 đô-la và bạn quyết định bán nó. Sau khi trả hết khoản vay 80.000 đô-la, bạn bỏ túi 40.000 đô-la. Vì vậy, mặc dù tài sản tăng giá trị 20% nhưng lợi nhuận của bạn là 100%. Đó là sức mạnh của đòn bẩy: nó khuếch đại lợi nhuận của nhà đầu tư.

Vấn đề là đòn bẩy cũng hoạt động theo hướng ngược lại. Nếu thay vì tăng giá, giá trị tài sản lại bị giảm xuống còn 80.000 đô-la và bạn buộc phải bán nó, như vậy thì sau khi trả hết khoản vay, bạn sẽ không còn gì cả. Thay vì chỉ mất 20% khoản đầu tư, bạn mất hết 100%. Đó là lý do vì sao bạn thấy có rất nhiều vụ phá sản trong lĩnh vực bất động sản; các nhà

đầu tư có thể sử dụng đòn bẩy quá đà và bị mất nhiều giá trị bất động sản hơn nếu nó bị giảm đáng kể. Và khi mọi thứ trở nên tồi tệ thì sự tồi tệ có thể diễn ra rất nhanh. Điều này được thể hiện rất rõ trong cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 khi các gia đình bị "chết ngộp" với những khoản vay thế chấp của họ; giá trị bất động sản ở nhiều nơi giảm thấp đến mức mọi người dù bán nhà cũng không đủ tiền trả nợ.

Tất nhiên, bạn có thể sử dụng đòn bẩy cho hầu hết mọi khoản đầu tư. Nếu tôi có một tài khoản đầu tư 100.000 đô-la, tôi có thể vay 50.000 đô-la và mua thêm cổ phiếu.

Hầu hết mọi người sẽ nghĩ rằng điều đó là cực kỳ rủi ro, nhưng họ lại không ngại vay tiền để mua bất động sản, trong khi về bản chất, hai chuyện này tương tự như nhau. Một số người tin rằng sức mạnh lạm phát của bất động sản bằng cách nào đó miễn nhiễm với các nguyên tắc tương tự chi phối các lớp tài sản khác, đặc biệt nếu bạn sống trong một khu vực mà giá bất động sản tăng theo thời gian. Tuy nhiên, quan điểm mà bạn nhìn thấy đã bỏ qua những khu vực của thị trấn trước kia từng được ưa chuộng nhưng hiện tại bị giảm giá trị do cơ sở hạ tầng xuống cấp, sự chuyển dịch

các trung tâm kinh tế hoặc do thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng.

Đối với những người mà việc phân bổ bất động sản tư nhân có ý nghĩa trong danh mục đầu tư của họ, việc này có mang lại một số lợi ích. Một là bạn có thể chọn loại bất động sản bạn muốn đầu tư – có thể là các cao ốc văn phòng hoặc bất động sản cho thuê dành cho một hộ gia đình. Đầu tư vào các dự án phát triển ở một số khu vực kinh tế suy thoái nhất định, gọi là *vùng cơ hội*, có thể giúp nhà đầu tư đủ điều kiện để được giảm thuế. Trong nhiều trường hợp, các khoản đầu tư này được cung cấp thông qua một quỹ bất động sản tư nhân, trong đó tiền được tập hợp từ nhiều nhà đầu tư khác nhau để tài trợ cho các dự án nhất định, bao gồm mặt bằng bán lẻ, bệnh viện và các tòa nhà chung cư. Mục tiêu của nhà quản lý quỹ là phát triển những bất động sản này, thường là để cho thuê và sau đó bán tài sản cho người khác sau khoảng bảy năm. Các khoản đầu tư này vẫn phải chịu nhiều hạn chế giống như các khoản đầu tư tư nhân khác: chúng có thể gây thêm chi phí và phức tạp cho việc khai thuế của bạn, và phần lớn vốn đầu tư của bạn có thể bị khóa trong nhiều năm.

Thông thường, các loại quỹ này có thời hạn cụ thể khi bạn có thể yêu cầu rút tiền, nhưng trong hầu hết trường hợp, tiền của bạn bị khóa cho đến khi tài sản được bán.

Kinh doanh bất động sản

Và giờ là một ghi chú nhanh cho những bạn đang kinh doanh bất động sản và cảm thấy ngán ngẩm. Đừng nhầm lẫn những gì chúng ta nói ở trên về bất động sản với việc kinh doanh bất động sản thật sự. Hãy lấy những nhà thầu xây nhà làm ví dụ; họ không mua các bất động sản tạo ra thu nhập và sở hữu nó như một phần trong danh mục đầu tư đa dạng. Thay vì thế, đây là công việc của họ. Họ bỏ vốn ra, xây dựng một thứ gì đó có giá trị và bán nó. Lợi nhuận một người có thể thu được bằng cách làm việc thật sự trong ngành bất động sản có thể là 30% hoặc hơn. Họ cần có mức lợi nhuận như vậy, nếu không thì không ai chấp nhận những rủi ro lớn mà các nhà phát triển phải đối mặt cả. Giống như có sự khác biệt giữa việc sở hữu cổ phiếu trong một công ty giao dịch đại chúng và làm chủ một doanh nghiệp kinh doanh nhỏ, việc đầu tư vào bất động sản cũng khác với việc kinh doanh bất động sản. Hoạt động kinh

doanh bất động sản cũng đầu tư theo cùng một cách như một doanh nghiệp nhỏ đang đầu tư (ví dụ như nó cũng có rủi ro), và không nên bị nhầm lẫn với các lớp tài sản truyền thống.

Tôi nghĩ cách tốt nhất để suy nghĩ về bất động sản tư nhân là như thế này: nếu bạn chỉ có thể lựa chọn giữa việc sở hữu cổ phiếu của bất kỳ công ty lớn nhất thế giới nào hoặc sở hữu tòa nhà mà họ vận hành, bạn sẽ chọn cái nào? Các nhà đầu tư sành sỏi sẽ luôn chọn cổ phiếu.

TIỀN KỸ THUẬT SỐ

"Tôi có thể nói gần như chắc chắn rằng tiền kỹ thuật số sẽ đi đến một kết thúc tồi tệ."

WARREN BUFFETT

Tiền kỹ thuật số là loại tiền điện tử được mã hóa dựa vào các thuật toán máy tính không thể sao chép, không thể làm giả, không thể tự sinh thêm... để thực hiện các giao dịch an toàn, ngăn chặn việc tạo ra trái phép các đơn vị bổ sung và xác minh việc chuyển tiền từ người này sang người khác. "Đầu

tư" vào tiền điện tử đang là một xu hướng khá phổ biến. Mặc dù thật sự có hàng ngàn loại tiền điện tử trên thế giới, nhưng Bitcoin xuất hiện trên khắp các phương tiện truyền thông và Internet, vì vậy chúng ta sẽ tập trung phần lớn vào Bitcoin trước. Hãy bắt đầu với một số thông tin cơ bản.

Nếu như đồng đô-la Mỹ, yên Nhật và đồng euro của Liên minh châu Âu là các loại tiền tệ truyền thống, Bitcoin là một loại tiền kỹ thuật số được phát minh bởi Satoshi Nakamoto. Hãy lưu ý điều này: không ai biết Satoshi Nakamoto là ai, là một người hay một nhóm người. Satoshi không thích hoặc không tin tưởng các chính phủ và "ông" nói rằng sứ mệnh của ông là loại bỏ các chính phủ và tạo ra một hệ thống tiền tệ phi tập trung mà các chính phủ không dễ tấn công được. Ông đã tạo ra Bitcoin là loại tiền kỹ thuật số phi tập trung đầu tiên. Nó được xem là "phi tập trung" hiệu quả vì Satoshi cũng phát minh ra *công nghệ chuỗi khối* hay thường gọi là *blockchain* (một cơ cấu thiết yếu đóng vai trò như *sổ cái*) để đảm bảo mỗi đồng Bitcoin có thể được xác minh là hợp lệ và không thể sao chép.

Về cơ bản, blockchain cho phép một người tự tin giao dịch

với một bên khác thông qua Internet. Trước khi có blockchain, chúng ta cần có một phương tiện trung gian để thực hiện một giao dịch. Ví dụ như giao dịch bất động sản. Giả sử bạn quyết định bán ngôi nhà của mình. Rất có thể một người lạ sẽ muốn mua nó và anh ta dựa vào chính quyền địa phương để có một "sổ cái" hoặc cơ sở dữ liệu tập trung cho các tài liệu chứng minh đảm bảo bạn là chủ sở hữu thật sự của ngôi nhà. Điều này cho phép người mua và người cho anh ta vay tiền (nếu có) có thể mua ngôi nhà một cách tự tin. Trong ví dụ này, một cơ sở dữ liệu tập trung rất cần thiết để tạo điều kiện thuận lợi cho cuộc giao dịch.

Mục đích của blockchain là loại bỏ nhu cầu về cơ sở dữ liệu tập trung. Với công nghệ blockchain, mỗi nhóm người có một bản sao của "sổ cái" để theo dõi các giao dịch. Trong ví dụ bán ngôi nhà của chúng ta với blockchain, khi bạn bán ngôi nhà của bạn cho Mary Sue, tất cả các bên đều đồng ý việc mua bán đã xảy ra và cập nhật vào sổ cái của họ. Khi đến phiên Mary Sue muốn bán, người mua tiếp theo có thể ngay lập tức xác nhận rằng cô ấy có quyền sở hữu nó bởi vì điều đó được ghi như vậy trên blockchain. Phương thức này giải

quyết được hai vấn đề. Thứ nhất, nhu cầu cần một bên trung gian đáng tin cậy, trong trường hợp này là chính quyền địa phương, bị loại bỏ. Thứ hai, giao dịch có thể diễn ra ngay lập tức, không phải nhờ đến luật sư, yêu cầu hồ sơ hoặc xác nhận tính xác thực. Đây là một công nghệ rất thực tế, đã và đang thay đổi cách hoạt động của nhiều ngành công nghiệp và các tập đoàn lớn trên thế giới.

IBM đã đầu tư rất nhiều vào blockchain. Cựu Giám đốc điều hành của họ, Ginni Rometty, đã viết cho các cổ đông: "Blockchain tập hợp các sổ cái được chia sẻ với các hợp đồng thông minh để cho phép chuyển giao an toàn bất kỳ tài sản nào - dù là tài sản vật chất như một container vận chuyển, tài sản tài chính như trái phiếu, hay tài sản kỹ thuật số như âm nhạc - trên bất kỳ mạng lưới kinh doanh nào. Blockchain sẽ có tác động với các giao dịch đáng tin cậy như những gì Internet đã tác động đối với thông tin". IBM đang làm việc với Walmart để sử dụng blockchain theo dõi hàng tồn kho. Walmart cho biết các thử nghiệm blockchain đã giúp họ rút ngắn thời gian cần thiết để theo dõi việc vận chuyển trái cây từ bảy ngày xuống còn hai giây. Blockchain

đang ở giai đoạn sơ khai, nhưng nó đang chứng tỏ tiềm năng rất tốt.

Với blockchain, chúng ta có thể sớm được sống trong một thế giới mà các hồ sơ tài chính được lưu giữ trên một sổ cái lịch sử của một mạng blockchain, cho phép các giao dịch mới được xác thực ngay lập tức. Tương tự, trong khi ngày nay, người Mỹ tin tưởng vào chính phủ Liên bang hỗ trợ đồng đô-la và kiểm soát tiền tệ thông qua các ngân hàng trung ương thì các ngân hàng địa phương vẫn đóng vai trò trung gian cho các giao dịch tài chính. Với việc phát minh ra blockchain, Satoshi đã tạo ra một nền tảng giúp loại bỏ sự liên quan của các chính phủ và ngân hàng trong các giao dịch tiền điện tử.

Hơn 1.000 loại tiền kỹ thuật số hiện đang sử dụng công nghệ blockchain. Với việc gần như không tốn chi phí để khởi tạo một loại tiền kỹ thuật số, có thể có thêm 1.000 loại tiền kỹ thuật số nữa chỉ trong chớp mắt. Ngoài Bitcoin, các loại tiền kỹ thuật số phổ biến khác là Ethereum, Litecoin, Eos, Ripple và Tron. Công nghệ blockchain là một ý tưởng tuyệt vời và sẽ thay đổi cách xử lý của rất nhiều hồ sơ, hợp đồng và giao

dịch. Mặc dù tiền kỹ thuật số có thể có mục đích tốt, nhưng có khả năng hơn 99% trong số chúng sẽ nhanh chóng trở nên vô giá trị.

Điều đó đưa chúng ta trở lại với Bitcoin, loại tiền kỹ thuật số vốn đã tăng vọt từ trị giá 0 đô-la vào năm 2009, lên hơn 20.000 đô-la vào năm 2017 và sau đó quay trở lại khoảng 5.000 đô-la khi tôi viết quyển sách này vào năm 2020. Một số người nói rằng Bitcoin là vô giá trị bởi vì nó không có giá trị nội tại. Không như bất động sản có thể tạo ra thu nhập, trái phiếu tạo ra lợi nhuận và cổ phiếu trả cổ tức, Bitcoin không tạo ra gì cả. Tuy nhiên, một số khoản đầu tư thật sự không tạo ra gì cả. Các nhà đầu tư và nhà sưu tập mua tranh, những bức tranh này cũng không tạo ra bất kỳ thu nhập nào nhưng có thể tăng giá trị, đơn giản vì có người sẵn sàng trả tiền nhiều hơn để mua chúng. Dù vậy, Bitcoin khiến tôi nhớ đến các căn hộ ở Las Vegas năm 2008 hoặc cổ phiếu Internet vào năm 1999: mọi người mua chúng với những mức giá cao không liên quan gì đến thực tế, dựa trên giả định rằng sau này người khác sẽ trả nhiều tiền hơn cho chúng bởi vì điều đó đã nhiều lần xảy ra trong những tháng và những năm

trước đó. Ít có khả năng Bitcoin sẽ trở thành một giải pháp tiền tệ dài hạn khả thi. Tuy nhiên, một hoặc hai thập niên sau, Bitcoin rất có thể sẽ kết thúc trong những quyển sách tài chính như một giai thoại hấp dẫn về cách bong bóng đầu tư hình thành và cuối cùng sụp đổ, gây thiệt hại tài chính nặng nề cho nhiều người như thế nào.

Ngoài ra, chúng ta hãy nói thêm một chút về những gì mọi người đang bàn tán ngoài kia. Thứ nhất, một số người nói rằng Bitcoin không thể bị tấn công bởi vì nó nằm trên blockchain. Trên thực tế, blockchain có thể bị tấn công; các nhà đầu tư đã có hơn một tỷ đô-la tiền kỹ thuật số bị đánh cắp. Thứ hai, Bitcoin không cần phải bị tấn công thì những người sử dụng nó mới bị mất tiền (sự lên xuống của thị trường sẽ làm điều đó). Thứ ba, một số người cho rằng các chính phủ sẽ tránh xa tiền kỹ thuật số. Đó có vẻ là một suy nghĩ phiến diện dựa trên hiểu biết truyền thống rằng các chính phủ đều thích áp đặt các quy định, kiểm soát và đánh thuế.

Tuy nhiên, chỉ vì không thể chắc chắn rằng Bitcoin sẽ tồn tại không có nghĩa là nó thật sự không thể, và chính tia hy

vọng này đã khuyến khích các nhà đầu cơ. Bitcoin hấp dẫn đối với nhiều người vì nó loại bỏ sự can thiệp của bên thứ ba (ví dụ, chính phủ không thể thao túng nó bằng cách tạo ra nhiều Bitcoin hơn), và vì tính ẩn danh đi kèm với nó. Những lợi ích tương tự này áp dụng cho hơn một ngàn loại tiền kỹ thuật số khác. Tuy nhiên, thực tế là hầu hết những người mua nó đều không có kế hoạch sử dụng nó. Họ mua nó hoàn toàn để đầu cơ.

Cuối cùng thì đó chính là thứ khiến người ta quan tâm đến Bitcoin. Sự đầu cơ được định nghĩa là "những phỏng đoán về điều gì đó chưa được biết đến; một hoạt động mà trong đó một người mua và bán các thứ với hy vọng thu được lợi nhuận lớn nhưng cũng có rủi ro thua lỗ lớn". Điều này trái ngược với đầu tư, vốn được định nghĩa là "chi tiêu tiền với kỳ vọng đạt được lợi nhuận hoặc kết quả vật chất bằng cách đưa tiền vào các chiến lược tài chính, cổ phiếu hoặc tài sản". Việc mua một khu phức hợp chung cư đã có 90% người ở là đầu tư; còn việc mua đất trên mặt trăng vì bạn nghĩ ngày nào đó sẽ có người lên đó ở là đầu cơ. Bitcoin đã ba lần bị giảm hơn 80%, nhưng sau mỗi lần, nó lại tăng vọt lên

những mức cao mới. Năm ngoái, "mua Bitcoin bằng thẻ tín dụng" đã trở thành một cụm từ được tìm kiếm phổ biến trên Google. Mọi người đang chen chúc trên con tàu đến miền đất hứa.

Như với tất cả các bong bóng khác, sẽ có nhiều người lên tàu nhất có thể trước khi nó bị chìm. Điều tương tự cũng xảy ra với bong bóng Internet. Bạn có nhớ Lycos, Excite và AOL không? Bạn đã bao giờ dùng Ask Jeeves chưa? Cuối cùng thì tất cả họ đều bị đánh bại khi vị vua cuối cùng, Google, nổi lên. Điều tương tự có thể xảy ra ở đây, và bất kỳ khoản tiền nào đặt trong không gian tiền kỹ thuật số đều nên được xem là có tính đầu cơ cao.

MỌI THỨ VẪN TIẾP DIỄN

Có thể có cả một quyển sách chỉ dành riêng để viết về các loại đầu tư thay thế khác nhau. Dù chúng ta đã nói về các lớp tài sản thay thế chính nhưng vẫn có nhiều loại khác. Để bạn hình dung được không gian này có thể đa dạng đến thế nào, dưới đây là một số hình thức đầu tư thay thế khác:

• *Tái bảo hiểm*. Khi bạn mua một hợp đồng bảo hiểm, chẳng

hạn như bảo hiểm nhà, công ty bán hợp đồng này cho bạn có thể chuyển rủi ro cho một công ty bảo hiểm khác. Điều này cho phép họ giảm rủi ro và bán nhiều hợp đồng hơn. Hãy suy nghĩ về điều này như một dạng bảo hiểm cho các công ty bảo hiểm. Một số quỹ đầu tư vào các nhóm tái bảo hiểm này.

• *Quỹ bản quyền*. Vào những năm 1990, David Bowie và nhóm tài chính của ông đã bán bản quyền một phần thu nhập từ bộ sưu tập nhạc của ông. Những khoản đầu tư này được gọi là "Trái phiếu Bowie" và trở thành một cách để các nghệ sĩ ngay lập tức mở khóa giá trị từ các dòng thu nhập âm nhạc của họ. Kể từ đó, các quỹ bản quyền âm nhạc (và các hình thức giải trí khác) bắt đầu xuất hiện, mua bản quyền với các bộ sưu tập bài hát của các nghệ sĩ, từ Mary J. Blige đến Eminem, Iron Maiden đến Elton John.

• *Bảo hiểm nhân thọ trọn đời*. Phần lớn những người mua các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ vĩnh viễn cuối cùng đều nộp lại chúng cho công ty bảo hiểm để nhận một phần quyền lợi tử vong. Các quỹ *bảo hiểm nhân thọ trọn đời* mua các hợp đồng từ chủ hợp đồng với giá cao hơn, giúp người được bảo

hiểm có cơ hội nhận được giá trị hợp lý hơn cho hợp đồng của họ. Khi hợp đồng cuối cùng được thanh toán, số tiền thu được sẽ được phân phối cho các nhà đầu tư của quỹ.

Danh sách sẽ còn tiếp tục: quỹ đầu tư vào các vụ kiện để đổi lấy một phần giá trị bồi thường tiềm năng; quỹ chỉ đầu tư vào nghệ thuật hay các tác phẩm nghệ thuật, xe hơi hoặc đàn vi-ô-lông; các quỹ cá cược bóng chày...

Đầu tư thay thế không dành cho tất cả mọi người. Ngay cả khi bạn đáp ứng các yêu cầu về giá trị tài sản ròng hợp pháp để đầu tư vào nhiều loại trong số này, chúng vẫn không phù hợp với hầu hết các nhà đầu tư. Đối với các nhà đầu tư có kế hoạch dài hạn, có một đội ngũ giỏi để tiến hành xem xét kỹ lưỡng từng khoản đầu tư, tiếp cận các khoản đầu tư hàng đầu với mức tiền tối thiểu và giá cả hợp lý, cũng như sẵn sàng đối phó với sự phức tạp trong việc quản lý tài chính của họ, một số lựa chọn thay thế có thể cải thiện lợi nhuận dài hạn mong đợi của một danh mục đầu tư đa dạng của nhà đầu tư.

Tuy nhiên, đối với hầu hết những người khác, một danh

mục đầu tư đơn giản gồm cổ phiếu, trái phiếu và bất động sản được giao dịch đại chúng có thể là tất cả những gì bạn cần để đạt được mục tiêu tài chính của mình.

PHẦN IV

LEO NÚI

Chương 11

XÂY DỰNG VÀ QUẢN LÝ MỘT DANH MỤC ĐẦU TƯ THÔNG MINH

Peter Mallouk

"Hãy nhớ kim cương chỉ là những cục than chì kiên trì với công việc của chúng."

– B. C. FORBES

Tập hợp một danh mục đầu tư vững chắc có một phần là nghệ thuật, một phần là khoa học, và chắc chắn không bao giờ hoàn hảo, nhưng nó nên tuân theo một kế hoạch phù hợp với tình huống cụ thể của bạn. Việc lựa chọn đầu tư vào cái gì và đầu tư khi nào có thể khiến bạn cảm thấy quá sức, nhưng một khi bạn được trang bị một số chiến lược hữu ích thì mọi thứ sẽ dễ dàng hơn nhiều.

Đầu tiên, phân bổ tài sản chỉ là một cụm từ hoa mỹ để chỉ số tiền mà bạn dành cho mỗi lớp tài sản trong danh mục, chẳng hạn như cổ phiếu, trái phiếu và bất động sản.

Bạn nên đầu tư vào lớp tài sản nào? Thoạt nhìn, khi xem xét lợi nhuận trong quá khứ, bạn có thể bị cám dỗ và muốn đầu tư tất cả vào thị trường chứng khoán, vì như bạn có thể thấy trong Bảng 11.1, đầu tư vào 100% cổ phiếu có lợi nhuận cao nhất trong lịch sử. Nhưng không có gì là dễ dàng cả. Bạn càng tập trung đầu tư vào cổ phiếu thì lại càng gây nhiều biến động cho danh mục đầu tư của mình, điều này có thể khiến bạn căng thẳng. Một danh mục đầu tư bao gồm 100% cổ phiếu có thể dao động từ mức lợi nhuận hằng năm cao nhất là 54,2% xuống mức thấp nhất là - 43,1%. Đó là một chuyến tàu lượn dễ khiến bạn buồn nôn. Nhưng nếu bạn cân bằng nó với 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu, chuyến đi của chúng ta sẽ suôn sẻ hơn nhiều khi thu hẹp biên độ biến động từ mức lợi nhuận 36,7% của năm tốt nhất xuống còn - 26,6% của năm tệ nhất.

Hầu hết các quyển sách và các nhà tư vấn tài chính đều đề nghị dùng số tuổi của bạn để xác định cách phân bổ tài sản.

Nếu bạn sáu mươi tuổi, danh mục đầu tư của bạn nên là 60% trái phiếu và 40% cổ phiếu, hoặc nếu bạn bảy mươi tuổi thì 70% trái phiếu và 30% cổ phiếu. Nhưng sự khái quát này quá rộng.

Một số sách và các nhà tư vấn khác cho rằng cách phân bổ tài sản nên dựa trên khả năng chấp nhận rủi ro của bạn. Nếu bạn cảm thấy không thoải mái khi danh mục đầu tư của mình bị giảm 10%, bạn không nên sở hữu bất kỳ cổ phiếu nào hoặc hãy phân bổ thật nhỏ cho chúng. Tuy nhiên, những lời khuyên như vậy dễ dẫn dắt bạn đi sai hướng và có khả năng cản trở bạn đạt được mục tiêu của mình. Ví dụ, một nhà đầu tư có khả năng chấp nhận rủi ro thấp nhưng không có nhiều tiền tiết kiệm để nghỉ hưu thì có thể sẽ cần phải chấp nhận rủi ro danh mục đầu tư nhiều hơn để có thể nghỉ hưu tốt hơn. Nếu không, khi đến lúc nghỉ hưu, anh ta có thể sẽ không có đủ tiền để sống.

Bảng 11.1

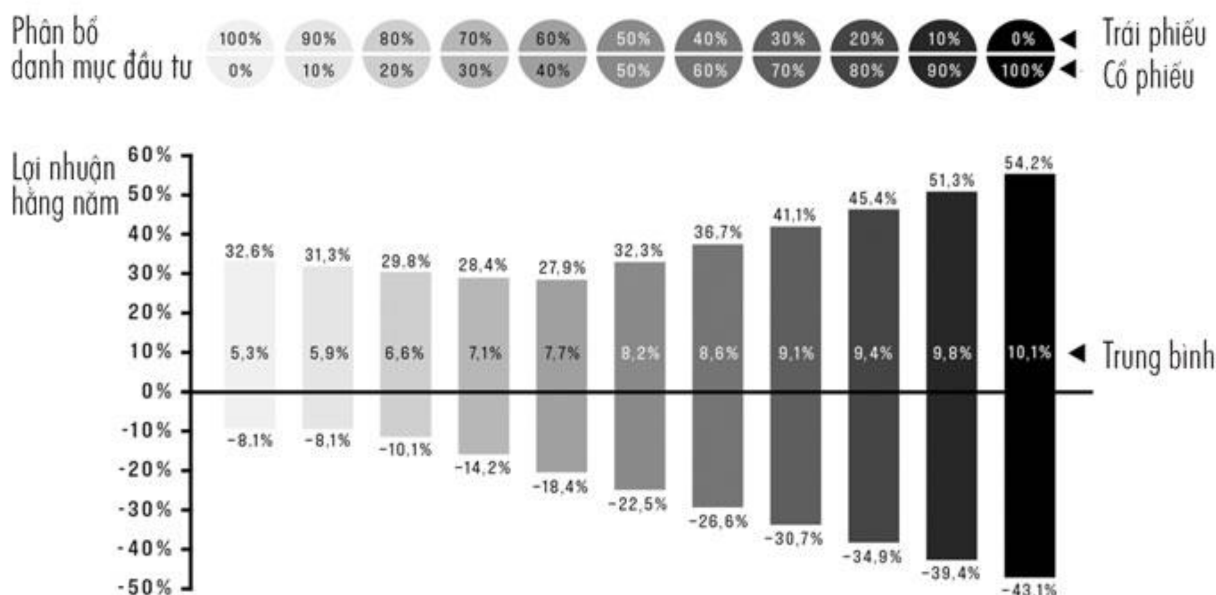
HIỆU QUẢ CỦA NHỮNG CÁCH KẾT HỢP KHÁC NHAU GIỮA CỔ PHIẾU VÀ TRÁI PHIẾU MỸ TỪ NĂM 1926 ĐẾN 2018

PHÂN BỔ TÀI SẢN	LỢI NHUẬN TRUNG BÌNH HẰNG NĂM
100% trái phiếu	5,3%
10% cổ phiếu, 90% trái phiếu	5,9%
20% cổ phiếu, 80% trái phiếu	6,6%
30% cổ phiếu, 70% trái phiếu	7,1%
40% cổ phiếu, 60% trái phiếu	7,7%
50% cổ phiếu, 50% trái phiếu	8,2%
60% cổ phiếu, 40% trái phiếu	8,6%
70% cổ phiếu, 30% trái phiếu	9,1%
80% cổ phiếu, 20% trái phiếu	9,4%
90% cổ phiếu, 10% trái phiếu	9,8%
100% cổ phiếu	10,1%

Biểu đồ 11.2

KẾT HỢP CÁC TÀI SẢN XÁC ĐỊNH PHỔ LỢI NHUẬN

LỢI NHUẬN TỐT NHẤT, TỆ NHẤT VÀ TRUNG BÌNH VỚI CÁC PHÂN BỔ CỔ PHIẾU/ TRÁI PHIẾU KHÁC NHAU, 1926-2018



Tất cả phân bổ của nhà đầu tư phải được xác định dựa trên nhu cầu của họ. Do đó, bạn cần một kế hoạch tùy chỉnh phù hợp với những gì bạn mong muốn đạt được. Nếu cần có được một tỷ suất lợi nhuận cụ thể trong mười lăm năm tới để đạt được một mục tiêu cụ thể, bạn nên đầu tư vào một tổ hợp các lớp tài sản có xác suất cao nhất để biến điều đó thành hiện thực. Và bạn biết nhu cầu của mình sẽ như thế nào bởi vì bạn có một kế hoạch tài chính! Hãy sử dụng tấm bản đồ này. Kế

hoạch tài chính của bạn cho biết bạn đang ở đâu hôm nay và bạn muốn đạt được những mục tiêu nào, đồng thời cho thấy bạn có thể tiết kiệm được bao nhiêu và bạn có những nguồn thu nhập bên ngoài nào. Tổng hợp tất cả những điều đó lại với nhau và bạn có thể có được tỷ lệ lợi nhuận mà bạn cần để hoàn thành các mục tiêu của mình. Một nhà đầu tư cố gắng đạt được lợi nhuận trung bình một năm từ 6% đến 7% trong mười lăm năm tới có thể đầu tư khoảng 70% cổ phiếu và 30% trái phiếu (và các khoản đầu tư thay thế tiềm năng khác được đề cập trong chương trước). Không thành vấn đề nếu nhà đầu tư này bắt đầu ở tuổi năm mươi hay sáu mươi: nhu cầu chứ không phải tuổi tác sẽ quyết định sự phân bổ.

Nghiên cứu cho thấy bất kỳ đoạn nào từ 88% đến 91% phương sai của danh mục đầu tư đều được quyết định do cách phân bổ tài sản của bạn. Hiểu được điều này, bạn nên kiểm tra sự biến động đi kèm (mọi thứ sẽ tăng và giảm bao nhiêu) khi bạn quyết định phân bổ và xác định xem bạn có thể chịu được sự biến động đó hay không. Nếu không thể sống với nó thì bạn cần phải điều chỉnh mục tiêu (chi tiêu ít hơn) hoặc kế hoạch (tiết kiệm nhiều hơn) để có một sự phân

bổ thận trọng hơn và đảm bảo thành công. Vấn đề là sự phân bổ tài sản cá nhân của bạn phải *luôn* hướng tới mục tiêu của bạn, với mức độ chấp nhận rủi ro đóng vai trò như một điểm kiểm soát - và tuổi tác của bạn không liên quan gì đến chúng cả.

BỨC TRANH TOÀN CẢNH

Ngành tài chính dành rất nhiều thời gian để thảo luận xem lớp tài sản nào là "tốt" hay "xấu", trong khi trên thực tế, mục tiêu của nhà đầu tư, chứ không phải các thị trường khác nhau, mới là điều thúc đẩy việc tiếp cận bất kỳ lớp tài sản nhất định nào. Đối với hầu hết các nhà đầu tư, việc đa dạng hóa trên nhiều lớp tài sản khác nhau để đạt được các mục tiêu khác nhau mới là có ý nghĩa nhất. Có câu nói: "Đừng bỏ tất cả trứng vào một giỏ".

Thường thì những nhà quản lý tiền được xếp hạng cao nhất trong bất kỳ năm nào đều đầu tư vào cùng một lớp tài sản như nhau, và những người quản lý tiền hoạt động kém nhất cũng đầu tư vào cùng một lớp tài sản như nhau (nhưng khác với lớp tài sản của những người xếp hạng cao nhất - các nhà

quản lý hiệu quả). Bạn có thể nghĩ rằng đó là bởi vì tất cả họ đều là những thiên tài hoặc những kẻ ngốc, nhưng hãy lấy ví dụ các thị trường mới nổi. Các quỹ thị trường mới nổi là những quỹ tương hỗ hoạt động tốt nhất trong năm 2017, nhưng trong năm tiếp theo, các quỹ thị trường mới nổi là quỹ tương hỗ hoạt động kém nhất. Nhà quản lý không liên quan nhiều đến lợi nhuận - bản thân lớp tài sản mới thúc đẩy phần lớn lợi nhuận. Trên thực tế, chỉ có 9% đến 12% lợi nhuận có được là nhờ nhà quản lý. Vì vậy, nếu bạn sở hữu một quỹ tăng 8% trong một năm nhất định, trung bình chỉ có 0,072% đến 0,96% lợi nhuận của bạn là do tài năng của họ. Đây là lý do tại sao quyết định chủ chốt đầu tiên của việc xây dựng danh mục đầu tư là phân bổ tài sản.

Giữ tiền mặt là một hình thức đầu tư tồi tệ, như chúng ta đã thảo luận ở các chương trước. Thật sự không có ý nghĩa gì khi đưa tiền mặt vào danh mục đầu tư. Hãy xem xét một nhà đầu tư có danh mục đầu tư hàng triệu đô-la với 10% đầu tư bằng tiền mặt. Anh ta có thể kỳ vọng rằng 100.000 đô-la đó thực tế chẳng mang lại được gì, cũng như nó sẽ bị lạm phát trong suốt những thập niên còn lại của cuộc đời mình. Trái

lại, so với trái phiếu, trái phiếu chưa bao giờ có lợi nhuận âm trong năm năm - chưa bao giờ. Nếu nhà đầu tư đó chọn trái phiếu thay vì tiền mặt, trung bình cao hơn vài điểm một năm so với tiền mặt, họ có thể sẽ kiếm được nhiều hơn đến hàng chục ngàn đô-la trong suốt cuộc đời. Rủi ro thị trường trái phiếu sụp đổ cũng tương tự như tiền mặt: nếu toàn bộ thị trường trái phiếu giảm về 0, phải có một loạt sự kiện xảy ra khiến tiền mặt của bạn trở nên hoàn toàn vô giá trị. Những kịch bản hy hữu này chỉ diễn ra trên các chương trình truyền hình thực tế như *Doomsday Preppers*, khiến những điều lố bịch có vẻ trở thành khuynh hướng chủ đạo. Tiền mặt chỉ có ý nghĩa trong việc quản lý gia đình, đi ăn nhà hàng, mua xe hơi và dự trữ trong trường hợp có khả năng thất nghiệp hoặc các khoản chi phí ngắn hạn không mong muốn. Nó không có vị trí nào trong danh mục đầu tư cả.

Vậy trái phiếu có bao giờ mất tiền không? Chắc chắn rồi. Trái phiếu mang lại lợi nhuận âm theo năm dương lịch khoảng năm năm một lần. Nhưng miễn là tổ chức mà bạn cho vay tiền vẫn tồn tại thì bạn vẫn sẽ được trả tiền lại cùng

với lãi suất. Trái lại, một người sở hữu cổ phiếu không bao giờ thật sự biết điều gì sẽ xảy ra vì cổ phiếu có thể biến động khắp nơi. Tại *Creative Planning*, chúng tôi không bao giờ khuyến nghị hoặc sở hữu trái phiếu với kỳ vọng chúng sẽ tốt hơn cổ phiếu trong dài hạn.

Như vậy, nếu chúng ta biết trái phiếu có hiệu suất thấp hơn so với cổ phiếu thì tại sao chúng ta lại mua chúng? Về cơ bản, trái phiếu là một loại bảo hiểm. *Bạn từ bỏ lợi tức mong đợi để đổi lấy sự gia tăng đáng kể khả năng nhu cầu của bạn có thể được đáp ứng trong ngắn hạn và dài hạn.* Mặc dù các cổ phiếu có khả năng hoạt động tốt trong hơn mười năm nhưng có rất nhiều tiền lệ về những khoảng thời gian khó khăn kéo dài (ví dụ như sự kiện 11/9, cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009, hoặc đại dịch gần đây nhất). Bạn không bao giờ muốn phải chịu đựng sự thất thường ngẫu nhiên của thị trường chứng khoán và bị buộc phải bán cổ phiếu khi chúng giảm giá để đáp ứng nhu cầu thu nhập của bạn. Thay vì thế, hãy cộng số tiền bạn cần từ danh mục đầu tư trong thời gian thị trường giảm giá kéo dài, trừ đi thu nhập dự kiến của danh mục đầu tư, để xác định tỷ lệ phần trăm thích hợp cho

trái phiếu.

QUẢ CẦU PHA LÊ MA THUẬT

Cổ phiếu là chủ đề trong các dự đoán không có điểm dừng, trong khi trên thực tế, chúng là một lớp tài sản vừa không thể dự đoán vừa có thể dự đoán (đúng vậy, cả hai). Trước tiên, hãy nói về cách làm thế nào chúng tôi thấy được điều này tại *Creative Planning*. Không ai, hoàn toàn không một ai, có thể dự đoán được chuyển động ngắn hạn của giá cổ phiếu, và bất kỳ ai nói với bạn là họ có thể thì đều là một kẻ ngốc hoặc kẻ nói dối. Đúng vậy, lập luận này rất mạnh mẽ, nhưng với tất cả những ồn ào xung quanh vấn đề này, điều quan trọng là bạn phải hiểu tác động của quan điểm này đối với tương lai tài chính của bạn và số tiền bạn chọn phân bổ cho lớp tài sản thiết yếu này là bao nhiêu. Về lâu dài, cổ phiếu được kỳ vọng sẽ hoạt động tốt hơn bất kỳ lớp tài sản lớn nào khác được giao dịch đại chúng. Bí quyết để thu lợi nhuận từ cổ phiếu là duy trì việc đầu tư trọn vẹn xuyên suốt các đợt điều chỉnh giá dường như liên tục xảy ra, những vụ sụp đổ và các chuyển động hằng ngày khiến những người yếu tim sẽ nhảy tàu vào thời điểm tồi tệ nhất có thể. Tốt nhất là bạn

nên tiếp cận theo hướng ngược lại và nắm lấy những thời điểm hỗn loạn này như những cơ hội để mua vào!

Điều mấu chốt có thể giúp bạn vượt qua sự biến động của chứng khoán là đáp ứng đủ nhu cầu thu nhập của bạn trong năm năm tới để bạn không phải lo lắng về những thăng trầm của thị trường. Nếu bạn không phải chịu tác động thị trường trong vài năm tới – và chúng ta biết rằng về lâu dài, thị trường chẳng làm gì khác ngoài việc đi lên – thì việc vượt qua chuyến tàu lượn này trở nên dễ dàng hơn rất nhiều. Một nhà đầu tư nếu có hơn mười đến hai mươi năm trước khi cần đến phần thu nhập này của danh mục đầu tư thì họ có thể đầu tư vào các tập hợp con của thị trường có mức độ biến động lớn hơn nhưng cũng có một lịch sử lâu dài với nhiều sự kiện được ghi nhận đủ để tưởng thưởng cho lòng kiên nhẫn của các nhà đầu tư. Đây là các cổ phiếu vốn hóa trung bình, cổ phiếu vốn hóa nhỏ, cổ phiếu vốn hóa siêu nhỏ và các cổ phiếu thị trường mới nổi. Sự biến động càng cao sẽ mang lại lợi nhuận càng cao cho các nhà đầu tư.

Các khoản đầu tư thay thế có thể giúp những người có thời gian dài và giá trị tài sản ròng cao đạt được hiệu quả tốt hơn

về dài hạn. Với một danh mục đầu tư từ năm triệu đô-la, mười triệu đô-la hoặc hơn, một cách phổ biến là phân bổ từ 10% đến 30% trở lên cho các khoản đầu tư thay thế, bao gồm các lớp tài sản con như quỹ đầu tư tư nhân, cho vay tư nhân và bất động sản tư nhân. Nhiều khách hàng của tôi có những tài sản mà họ sẽ không bao giờ chi tiêu hoặc những phần trong danh mục đầu tư mà họ sẽ không bao giờ chạm đến bởi vì họ muốn thế hệ tiếp theo của mình được hưởng lợi từ nó. Trong những tình huống này, ngay cả một người bảy mươi lăm tuổi cũng có thể có một phần đáng kể trong danh mục đầu tư vào các cổ phiếu nhỏ, cổ phiếu thị trường mới nổi hoặc các khoản đầu tư thay thế.

Dù chiến lược này hoạt động tốt với các tài sản giấy như cổ phiếu và trái phiếu theo thời gian, nhưng nó không dành cho những người yếu đuối. Các lớp tài sản con này có thể chuyển động rất nhanh, cả lên lẫn xuống, và có thể hoạt động kém trong thời gian dài. *Một biện pháp hiệu quả để biết liệu các lớp tài sản con này có phù hợp với bạn không là hãy xem phản ứng của bạn trước sự sụt giảm thị trường.* Nếu bạn hào hứng với cơ hội bán bớt một số trái phiếu và mua thêm

cổ phiếu vốn hóa nhỏ và cổ phiếu thị trường mới nổi trong khi chúng đang giảm giá, những lớp tài sản con này có thể phù hợp với bạn. Nếu bạn cảm thấy lo lắng về những đợt giảm giá thì bạn sẽ không giữ được vị thế đủ lâu để nó phát huy tác dụng, và bạn sẽ gây tổn hại không đáng có cho danh mục đầu tư của mình. Trong những thời kỳ hỗn loạn, biết người biết ta trăm trận trăm thắng.

VÀI ĐIỀU CUỐI CÙNG

"Bạn nên có một chiến lược kết hợp phân bổ tài sản mà trong đó giả định rằng bạn không biết tương lai sẽ diễn ra như thế nào."

RAY DALIO

Cho đến lúc này, bạn đã xác định cách phân bổ cổ phiếu và trái phiếu, đồng thời đã đánh giá mức độ thoải mái của bạn trong việc bao gồm các khoản đầu tư khác có mức biến động dự kiến lớn hơn. Giờ đã đến lúc xem xét kỹ hơn về phân bổ mục tiêu của bạn. Phân bổ mục tiêu là công thức lý tưởng của bạn, sự kết hợp lý tưởng của bạn giữa các khoản đầu tư được xác định bởi kế hoạch và năng lực cảm xúc của bạn

trong việc đối phó với những thăng trầm của thị trường.

Một phương pháp tiếp cận toàn cầu

"Hãy xem xét thực tế sau: nền kinh tế Thụy Điển chiếm khoảng 1% quy mô nền kinh tế thế giới. Một nhà đầu tư lý trí ở Mỹ hoặc Nhật Bản sẽ đầu tư khoảng 1% tài sản của mình vào cổ phiếu Thụy Điển. Liệu có hợp lý khi các nhà đầu tư Thụy Điển đầu tư nhiều hơn gấp bốn mươi tám lần không? Không. Điều này phản ánh một khuynh hướng phổ biến của các nhà đầu tư là mua cổ phiếu từ đất nước của họ, một điều mà các nhà kinh tế gọi là 'thiên kiến gần nhà'."

RICHARD H. THALER VÀ CASS R. SUNSTEIN

Chúng ta có khuynh hướng thích những lựa chọn gần mình hơn là tìm kiếm những lựa chọn bên ngoài vùng thoải mái của mình, điều này còn được gọi là *thiên kiến gần nhà*. Bạn có thể trải nghiệm điều này hằng ngày khi đến cửa hàng tạp hóa, trạm xăng hoặc quán cà phê thuận tiện nhất và gần nhất ở nhà hay văn phòng của bạn. Vào cuối tuần, bạn có khả năng đi ăn tối ở một nơi gần nhà hơn là ở một nhà hàng mà bạn yêu thích ở xa hơn một chút. Phần lớn các nhà đầu

tư Mỹ tập trung vào cổ phiếu của các công ty lớn ở Mỹ khi chọn danh mục cổ phiếu, đơn giản vì họ nhận ra những cái tên này.

Bất kể lĩnh vực nào, gần như mọi công ty trong nước đều có một đối tác toàn cầu với tiềm năng hiệu suất tương đương, nếu không muốn nói là lớn hơn. Trên thực tế, theo một dự báo gần đây của ngân hàng Standard Chartered, đến năm 2030, Trung Quốc và Ấn Độ được dự đoán sẽ trở thành hai nền kinh tế lớn nhất thế giới, bỏ xa những nền kinh tế khác phía sau. Do đó, việc nắm giữ các cổ phiếu quốc tế nên là một phần trong danh mục đầu tư của bạn. Mặc dù bạn có thể cảm thấy thoải mái hơn với những cái tên nội địa trong danh mục đầu tư của mình, nhưng thực tế bạn lại đang gia tăng rủi ro bằng cách tập trung tài sản vào một phần của thế giới.

Chúng ta đang sống trong một nền kinh tế toàn cầu, các công ty ở khắp mọi nơi đều có thể kiếm tiền và đang kiếm ra tiền. Tuy nhiên, các cổ phần quốc tế thường hoạt động hơi khác so với các cổ phần của Mỹ. Thị trường Mỹ và thị trường quốc tế thường "thay phiên nhau" vượt trội hơn trong ngắn hạn và đôi khi là dài hạn. Hãy xem xét điều gì đã xảy ra với

các thị trường Mỹ trong Thập niên Mất mát 2000-2009, khi S&P 500 mang lại lợi nhuận chỉ dưới 0%, ngay cả khi đã tính đến cổ tức. Các nhà đầu tư phân bổ vào các cổ phiếu vốn hóa lớn của Mỹ bị thiệt hại nặng, trong khi các nhà đầu tư đa dạng hóa toàn cầu có được lợi nhuận lớn ở các thị trường quốc tế và các thị trường mới nổi. Sự đa dạng hóa toàn cầu giúp làm giảm biến động trong danh mục đầu tư của bạn, đồng thời tăng cường hiệu suất dài hạn, bởi vì nhiều nền kinh tế quốc tế, đặc biệt là các nền kinh tế thị trường mới nổi, có tốc độ tăng trưởng dự kiến cao hơn nhiều so với Mỹ.

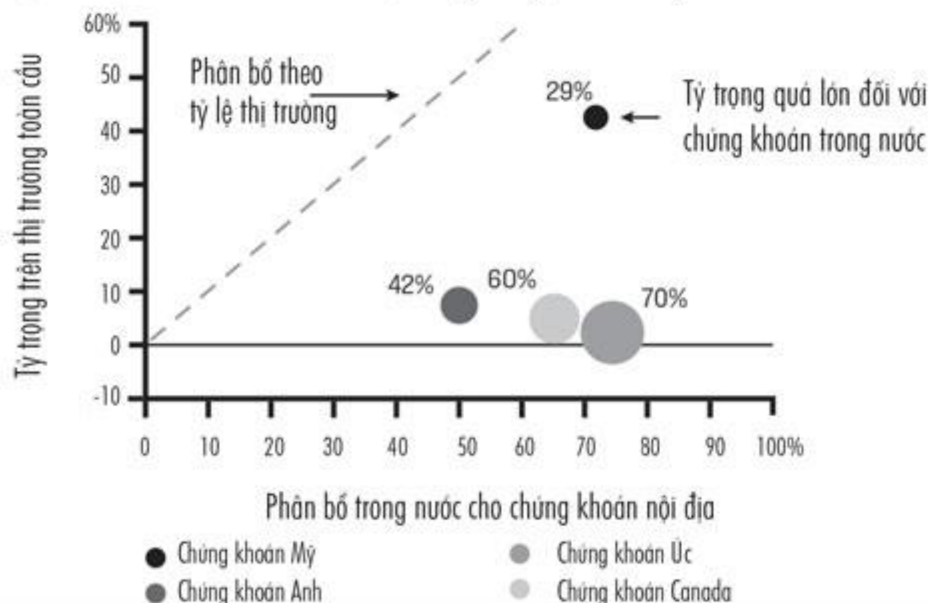
Như Biểu đồ 11.3 cho thấy, thiên kiến gần nhà là một hiện tượng toàn cầu. Có thể nói các nhà đầu tư hoàn toàn không thiên vị, tức là những công dân toàn cầu, sẽ sở hữu chứng khoán theo cùng tỷ lệ với giá trị vốn hóa thị trường toàn cầu. Ví dụ, vào năm 2010, thị trường Mỹ chiếm 43% tổng thị trường toàn cầu, vì vậy các nhà đầu tư hoàn toàn không có thiên kiến gần nhà sẽ có 43% danh mục đầu tư được phân bổ vào chứng khoán Mỹ. Tuy nhiên, một nhà đầu tư trung bình ở Mỹ thường có một danh mục đầu tư tập trung nhiều vào chứng khoán Mỹ. Tương tự với các quốc gia khác, ví dụ

như các nhà đầu tư trung bình ở Anh ủng hộ cổ phiếu của Anh tới 42%, và người Thụy Điển cất trữ gần một nửa số tiền của họ trong cổ phiếu Thụy Điển! Kế hoạch này về cơ bản cũng tương đương với việc đầu tư tất cả những gì bạn có dựa trên địa điểm hơn là logic.

Biểu đồ 11.3

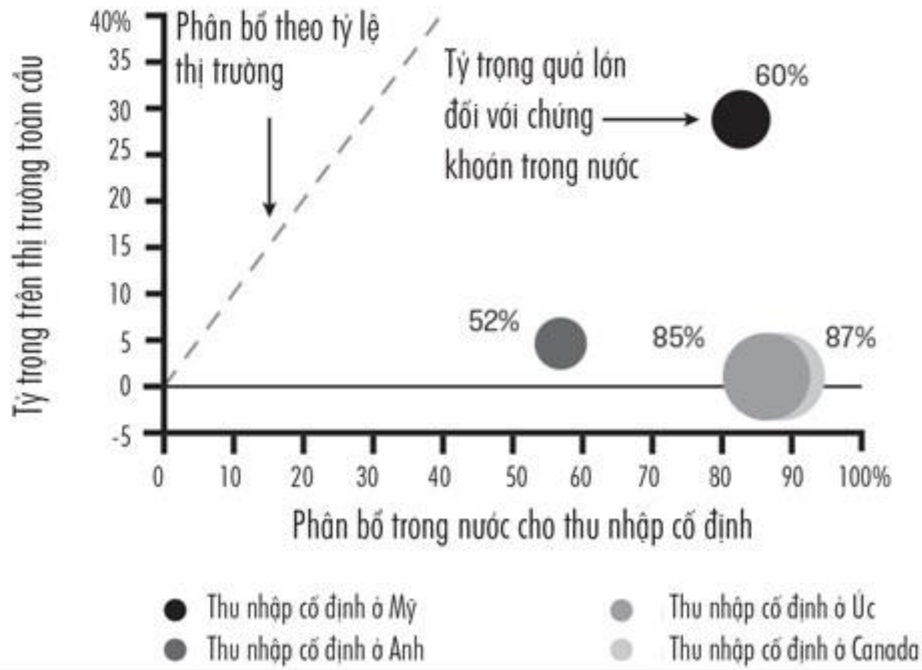
MỨC ĐỘ TƯƠNG ĐỐI CỦA THIÊN KIẾN GẦN NHÀ

a. Sự thiên vị của nhà đầu tư ở các thị trường chứng khoán trong nước



b. Sự thiên vị của nhà đầu tư ở các thị trường thu nhập cố

định trong nước



Vốn hóa thị trường toàn cầu không phải là cách duy nhất để xác định bạn nên phân bổ bao nhiêu trong danh mục đầu tư của mình vào các khoản đầu tư quốc tế, một điều chủ yếu phụ thuộc vào mục tiêu đầu tư và khả năng chấp nhận rủi ro của bạn. Tuy nhiên, đừng rơi vào cái bẫy đánh giá thấp giá trị của việc đầu tư toàn cầu chỉ vì những cái tên công ty không quen thuộc. Bạn không cần phải đi du lịch nước ngoài hoặc thiết lập tài khoản ở nước ngoài để tạo một danh mục

đầu tư toàn cầu. Bằng cách đơn giản mua một quỹ đầu tư theo chỉ số, một nhà đầu tư có thể ngay lập tức có thêm các chứng khoán toàn cầu. Ví dụ, nếu kế hoạch của bạn yêu cầu phân bổ 60% cổ phiếu, bạn có thể dễ dàng chỉ định 1/3 trong đó cho các cổ phiếu toàn cầu bằng cách mua một quỹ ETF quốc tế.

Hãy đa dạng hóa!

"Trong cuộc sống, điều duy nhất bất biến chính là sự thay đổi."

HERACLITUS

Nhà triết học Hy Lạp Heraclitus hẳn sẽ trở thành một nhà tư vấn đầu tư giỏi. Ông hiểu một thực tế rằng cuộc sống luôn trong trạng thái chuyển động, và không có nơi nào thể hiện điều đó rõ ràng hơn thị trường chứng khoán.

Bảng 11.4

CÁC CÔNG TY THÀNH PHẦN TRONG CHỈ SỐ TRUNG BÌNH CÔNG NGHIỆP DOW JONES

1979		
3M	Eastman Kodak	Johns-Manville
Allied Chemical	Esmark	Owens-Illinois
Aluminum Company of America (Alcoa)	Exxon	Proctor & Gamble
American Can Company	General Electric	Sears
AT&T	General Foods	Texaco
American Tobacco Company (B shares)	General Motors	Union Carbide
Bethlehem Steel Corporation	Goodyear	US Steel
Chevron	Inco Ltd.	United Technologies
Chrysler	International Harvester Company	Westinghouse
Dupont	International Paper	Woolworth's

2019		
3M	Exxon Mobil	Nike
American Express	Goldman Sachs	Pfizer
Apple	The Home Depot	Proctor & Gamble
Boeing	IBM	Travelers
Caterpilar	Intel	UnitedHealth
Chevron	Johnson & Johnson	United Technologies
Cisco	JP Morgan Chase	Verizon
Coca-Cola	McDonald's	Visa
Disney	Merck	Walmart
Dow-DuPont	Microsoft	Walgreens

Khi bạn đầu tư vào một công ty cụ thể, bất cứ điều gì cũng có thể xảy ra. Công ty có thể hoạt động đặc biệt tốt, hoặc một sự kiện tiêu cực có thể gây tổn hại cho công ty, hoặc thậm chí công ty có thể bị phá sản như Enron, Sears và Toys "R" Us. Rủi ro này thường bị đánh giá thấp hơn rất nhiều,

bởi vì mọi công ty đều có một vòng đời trước khi chủ nghĩa tư bản phá hủy nó và thay thế nó bằng thứ gì đó tốt hơn. Người sáng lập Amazon Jeff Bezos nhận thức rất rõ rằng không có công ty nào tồn tại mãi mãi. Ông nói với các nhân viên: "Tôi tiên đoán một ngày nào đó Amazon sẽ thất bại. Amazon sẽ phá sản. Nếu bạn nhìn vào các công ty lớn, tuổi thọ của chúng có khuynh hướng chỉ khoảng hơn ba mươi năm chứ không phải hàng trăm năm".

Hãy xem chỉ số Dow Jones ba mươi ngày nay trông khác biệt như thế nào so với bốn mươi năm trước! Như Bảng 11.4 cho thấy, trong khi một số ít công ty thành công tồn tại qua nhiều năm, nhiều công ty nổi tiếng một thời đã ngừng kinh doanh, bị các công ty khác "nuốt" mất, hoặc bị rớt khỏi vị trí xuất sắc của họ kể từ năm 1979. Năm 2018, công ty cuối cùng rời khỏi danh sách ban đầu vào năm 1896, General Electric, được thay thế bởi Walgreens. Nhiều công ty trong danh sách năm 2019 như Apple, Microsoft và Intel, chỉ mới ở giai đoạn sơ khai vào năm 1979. Một số công ty khác như Cisco và Verizon, hiện là những nhà cung cấp công nghệ thống trị, thậm chí bốn mươi năm trước còn chưa tồn tại.

Hãy nghĩ về điều này giống như lĩnh vực kinh doanh quán ăn. Bạn tự hỏi liệu một số quán ăn sẽ tồn tại hơn vài tháng, và một số quán ăn bạn mong đợi sẽ tồn tại trong nhiều thập niên, nhưng rất ít quán ăn sẽ duy trì hoạt động qua nhiều thế hệ kể từ lúc này. Tuy nhiên, cho dù có vấn đề gì xảy ra với bất kỳ quán ăn nào thì vẫn sẽ luôn có những quán ăn khác. Cổ phiếu cũng vậy. Bằng cách sở hữu một số lượng lớn cổ phiếu, bạn không đánh cược vào bất kỳ công ty nào mà thay vào đó, bạn đa dạng hóa trên nhiều công ty. Nếu bạn sở hữu một quỹ chỉ số S&P 500, bạn có thể mong đợi một số công ty thành phần sẽ phá sản hoặc suy giảm đáng kể mỗi năm, nhưng những gì xảy ra với một công ty cụ thể sẽ không thể xóa sổ bạn, hoặc thậm chí ngăn cản bạn đạt được các mục tiêu tài chính của mình. Về lâu dài, lợi nhuận thu được từ các công ty tăng trưởng sẽ nhiều hơn các khoản lỗ đó.

Một rủi ro khác mà các nhà đầu tư phải gánh chịu khi đầu tư vào thị trường chứng khoán là *rủi ro ngành*. Giống như việc bạn không muốn chỉ đánh cược vào một loại quán ăn, đây là rủi ro mà toàn bộ ngành đó sẽ phải gánh chịu. Nhiều cuộc khủng hoảng tài chính bắt đầu bằng sự suy thoái trong

ngành, giống như chúng ta đã trải qua với các cuộc khủng hoảng gần đây, từ bong bóng công nghệ và khủng hoảng bất động sản đến khủng hoảng tài chính và mới đây là cuộc khủng hoảng năng lượng. Nếu bạn sở hữu 100 cổ phiếu trong cùng một ngành và ngành đó sụp đổ, bạn có thể tự hỏi tại sao việc đa dạng hóa không giúp gì được cho bạn. Bạn phải đa dạng hóa nhiều công ty *và* nhiều ngành, sở hữu nhiều cổ phiếu trong nhiều lĩnh vực.

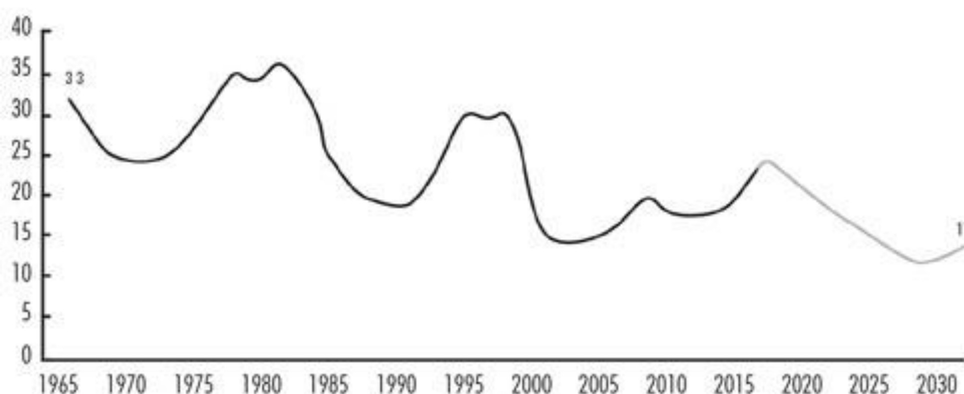
Bứt phá hay là chết

Khi xem xét tốc độ thay đổi công nghệ trong thế giới ngày nay - chúng ta đã chuyển từ đĩa than sang MP3, từ cửa hàng video địa phương đến livestream trên mạng nhanh đến mức nào - chúng ta có thể nhận thấy sự thăng trầm của các ngành diễn ra nhanh hơn trước đây. Sự phá vỡ gia tăng trong mọi lĩnh vực; chỉ cần hỏi Kodak, K-Mart, Blockbuster, Yellow Cab và Blackberry. Biểu đồ 11.5 cho thấy tuổi thọ trung bình của các công ty trong S&P 500, thể hiện sự minh họa mạnh mẽ về tốc độ thay đổi gia tăng: *khoảng thời gian trung bình một công ty duy trì trong danh sách này bị giảm gần gấp bốn lần trong năm mươi năm qua*. Sự thay đổi

này có nghĩa là với tư cách là một nhà đầu tư, bạn có thể được hưởng lợi từ sự phát triển của công nghệ mới thông qua việc đa dạng hóa phù hợp, hoặc bị tổn thất do sự suy thoái của những công ty cũ. Một lợi ích bổ sung của việc sở hữu quỹ đầu tư chỉ số là bạn không phải lo lắng về việc công ty thành phần nào sẽ bị phá vỡ vì bị các công ty mới chiếm vị trí trong danh sách chỉ số, và bạn sẽ tự động sở hữu chúng.

Biểu đồ 11.5

TUỔI THỌ TRUNG BÌNH CỦA MỘT CÔNG TY TRONG DANH SÁCH S&P



Dữ liệu: Phân tích Innosight dựa trên nguồn dữ liệu công khai S&P 500

Rủi ro lớn cuối cùng mà một nhà đầu tư phải chấp nhận là *rủi ro thị trường*, hay *rủi ro hệ thống*: toàn bộ thị trường đôi khi có thể đơn giản là đi lên hoặc đơn giản là đi xuống. Chúng ta không bao giờ có thể loại bỏ rủi ro thị trường, đó là lý do tại sao đa dạng hóa là điều cần thiết. Ví dụ, bạn có thể dồn toàn bộ số tiền của mình vào một căn hộ và cho thuê, mong đợi kiếm được 10%. Tất nhiên là có rủi ro đáng kể khi bạn chỉ sở hữu một căn hộ: nếu bất cứ điều gì xảy ra với khoản đầu tư này, mọi thứ có thể trở nên tồi tệ một cách nhanh chóng. Thay vì thế, giả sử bạn tìm thấy bốn căn hộ và kỳ vọng kiếm được 10% từ cả bốn, nhưng bạn không đủ khả năng mua tất cả chúng. Thay vì thế, bạn hợp tác với ba người khác để thành lập một công ty, tạo một nguồn vốn và mua tất cả bốn căn hộ đó. Bây giờ bạn có cùng một lượng tiền được phân bổ cho các căn hộ và lợi nhuận kỳ vọng như nhau, nhưng rủi ro đã được giảm bớt. Nếu xảy ra sự cố với một căn hộ thì cũng không phải là ngày tận thế. Mặc dù việc mua nhiều căn hộ làm giảm rủi ro liên quan đến việc sở hữu một căn đơn lẻ, nhưng bạn không giảm được rủi ro khi sở hữu các căn hộ nói chung. Điều gì sẽ xảy ra nếu tất cả những người thuê nhà đều làm việc cho cùng một công ty và công

ty đó ngừng hoạt động, và họ chuyển ra khỏi thành phố? Bạn có thể giảm rủi ro thị trường bằng cách đa dạng hóa nhiều thị trường (hoặc trong trường hợp này là vị trí địa lý). Cách đa dạng hóa thích hợp là sở hữu một tổ hợp tài sản mà hiệu suất của các vị thế không tương quan nhiều với nhau. Việc sở hữu những căn hộ ở các thành phố trên toàn quốc sẽ giúp bạn giảm bớt rủi ro.

Nói một cách đơn giản, bạn muốn sở hữu những tài sản đáp ứng khác nhau với các điều kiện kinh tế khác nhau. Sự chuyển động độc lập này - với một số tài sản tăng hoặc giảm ít hơn những tài sản khác tại bất kỳ thời điểm nào - giúp giảm rủi ro cho danh mục đầu tư của bạn. Ví dụ, khi cổ phiếu giảm giá trị thì các trái phiếu chất lượng cao có khuynh hướng tăng giá trị. Mặc dù hầu hết các thị trường chứng khoán đều có mối tương quan với nhau nhưng chúng không hoạt động hoàn toàn giống nhau, đó là lý do tại sao các nhà đầu tư sành sỏi đưa vào danh mục đầu tư của họ một kết hợp tài sản toàn cầu, cũng như kết hợp các công ty quy mô khác nhau - nhỏ, vừa và lớn - ở Mỹ lẫn các nước khác.

Các yếu tố kinh tế thay đổi có thể khiến giá trị của các lớp tài

sản tăng hoặc giảm tương đối với nhau, vì vậy, bạn nên đặt trứng vào nhiều giỏ khác nhau để giảm rủi ro cho danh mục đầu tư và tăng xác suất đạt được các mục tiêu của bạn về dài hạn. Việc đa dạng hóa các lớp tài sản khác, chẳng hạn như bất động sản, thậm chí có thể làm giảm rủi ro thị trường hơn nữa.

ĐỪNG QUÁ YÊU THÍCH NHỮNG KHOẢN ĐẦU TƯ CỦA BẠN

Đa dạng hóa nghe có vẻ là một chiến lược thông minh đúng không? Nhưng tôi không thể cho bạn biết trong hành trình sự nghiệp của mình, tôi đã phải chứng kiến giá trị tài sản ròng của bao nhiêu khách hàng bị sụt giảm mạnh vì họ đã từ chối đa dạng hóa trước rủi ro ngành và rủi ro công ty. Nhiều khách hàng có giá trị tài sản ròng cao đã trở nên giàu có bằng cách làm việc cho các công ty giao dịch đại chúng và được tặng cổ phần công ty, và sau đó các cổ phần này tăng vọt về giá trị. Những khách hàng này thường rất miễn cưỡng trong việc đa dạng hóa, một phần vì các cổ phiếu của một công ty duy nhất chính là lý do đã khiến họ trở nên giàu có. Ngoài ra, họ làm việc cho công ty đó và biết rõ về nó, họ có đầy ắp những kỷ niệm đẹp và lòng trung thành với công ty.

Nhưng hãy nhớ những gì Jeff Bezos đã nói: cuối cùng thì mọi công ty đều chết, chỉ là vấn đề thời gian.

Tương tự như thiên kiến gần nhà, tôi nhận thấy nhiều nhà đầu tư có khuynh hướng tập trung lựa chọn cổ phiếu từ các công ty mà họ quen thuộc, và điều đó thường dẫn đến các rủi ro ngành cụ thể. Nhiều công ty lớn ở Canada tham gia vào lĩnh vực hàng hóa và tài chính, vì vậy nhiều nhà đầu tư Canada có danh mục đầu tư quá nặng về các cổ phiếu trong lĩnh vực đó và dễ bị ảnh hưởng bởi những biến động giá trong các ngành đó. Các khách hàng mới của *Creative Planning* thường đến với chúng tôi với các khoản đầu tư trong các ngành nổi trội ở quê hương họ: một người Texas có khả năng sở hữu một số cổ phiếu năng lượng, một người ở khu vực Đông Bắc sẽ sở hữu cổ phiếu trong lĩnh vực tài chính, một người ở Bắc California thì thiên về công nghệ và một người ở Trung Tây Thượng sẽ thiên về công nghiệp. Hình 11.6 minh họa mức độ dễ bị ảnh hưởng của chúng ta khi quá nghiêng về những lĩnh vực quen thuộc.

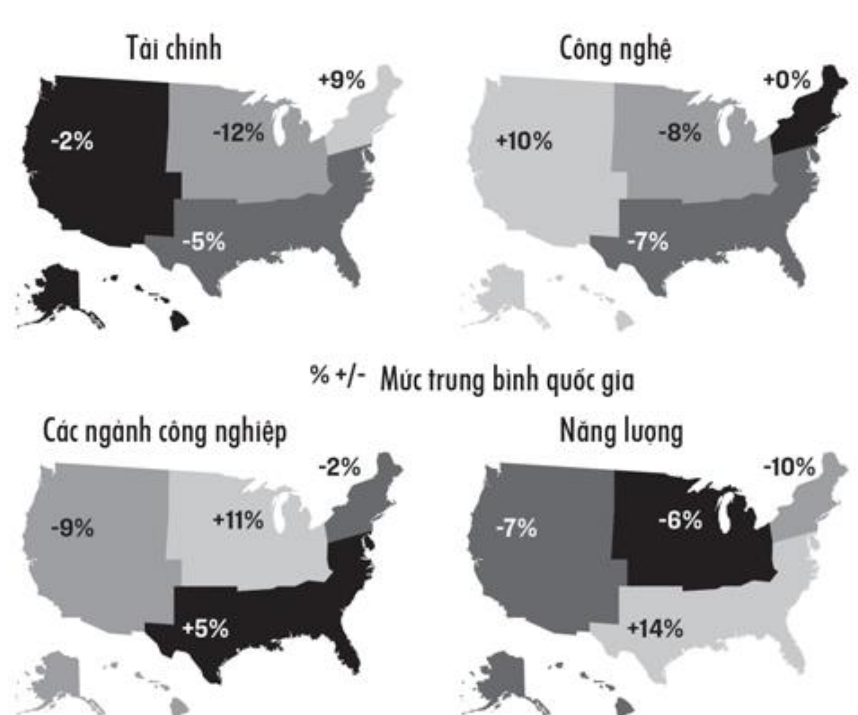
Bạn cũng có thể làm việc cho những công ty này và biết rõ về lĩnh vực ấy, nhưng điều đó cũng có nghĩa là bạn đã được

tiếp xúc quá nhiều với ngành đó. Nếu bạn đang ở một vị thế mà kế hoạch nghỉ hưu của bạn phụ thuộc vào thành công của nó và giá trị ngôi nhà bạn có thể bị ảnh hưởng bởi chu kỳ của ngành, hãy xem xét kỹ danh mục đầu tư của bạn để đảm bảo bạn không bị thua lỗ nhiều hơn trong trường hợp biến động.

Hình 11.6

PHÂN PHỐI NHÀ ĐẦU TƯ THEO KHU VỰC

KHẢ NĂNG SỞ HỮU CỔ PHIẾU TRONG MỘT NGÀNH SO VỚI MỨC TRUNG BÌNH QUỐC GIA



Các vấn đề về thuế

“Đừng thổi bay những gì bạn đang nắm giữ.

Hãy biết những gì bạn sở hữu, và tại sao bạn sở hữu nó.”

PETER LYNCH

Một khi bạn đã xác định được phân bổ phù hợp cho danh mục đầu tư của mình, bổ sung các cổ phiếu quốc tế và đa dạng hóa để tránh rủi ro công ty và rủi ro ngành, hãy tính đến những gì bạn đang nắm giữ và những hậu quả thuế khi bạn thực hiện bất kỳ thay đổi nào.

Bất kỳ khoản đầu tư nào vào các tài khoản hoãn thuế như 401(k), 403(b), IRA và những thứ tương tự có thể được bán và định vị lại ngay lập tức vì không có hậu quả về thuế. Bất kỳ khoản tiền mới nào bạn thêm vào danh mục đầu tư cũng có thể được đưa vào các khoản đầu tư mới.

Tuy nhiên, hãy chống lại sự cám dỗ bán tất cả các chứng khoán trong tài khoản chịu thuế của bạn. Nếu việc thanh lý các chứng khoán hiện tại của bạn tạo ra lợi nhuận chịu thuế đáng kể, hãy hiểu rằng bạn sẽ tạo ra một lỗ hổng cho chính

mình và bạn có thể sẽ cần nhiều năm thu nhập cao trên thị trường để đưa bạn trở lại vị trí cũ trước khi bán. Đồng thời, hãy hết sức cảnh giác trước các chuyên gia tư vấn tài chính, những người bảo bạn hãy bán mọi thứ, bất kể hậu quả về thuế. Gần như chắc chắn họ sẽ gây tổn hại nghiêm trọng đến tình hình tài chính của bạn chỉ để làm cho việc quản lý danh mục đầu tư của bạn trở nên đơn giản hơn cho họ. Đó cũng là một dấu hiệu cho thấy họ đang ném tiền của bạn vào một danh mục đầu tư theo kiểu mô hình "đúc sẵn" mà không quan tâm đến bất kỳ hậu quả thuế nào, khi đó bạn nên tạm ngừng lại để cân nhắc tìm một nhà tư vấn khác. Mặc dù không nên để vấn đề thuế đánh lạc hướng nhưng tại *Creative Planning*, chúng tôi luôn xem xét kết quả thuế khi thiết kế một danh mục đầu tư. Suy cho cùng, những gì khách hàng của chúng tôi kiếm được không quan trọng, mà những gì họ giữ lại được sau thuế và phí mới quan trọng.

Niên kim

"Youcan check out anytime but you can never leave" (bạn có thể trả phòng bất cứ lúc nào nhưng bạn không bao giờ có thể rời đi). Không, đó không phải là lời bài hát "Hotel

California" mà là thế giới tuyệt vời của niên kim. Nhiều niên kim có chi phí rất cao và các tùy chọn đầu tư hạn chế, và chúng cũng phải chịu phí hủy hợp đồng (khoản "tiền chuộc" mà bạn phải trả nếu bạn không muốn bị bắt làm "con tin" nữa) nếu bạn muốn chấm dứt hợp đồng trước một ngày nhất định.

Nếu những khoản phí này là đáng kể, có thể sẽ hợp lý khi bạn đợi cho đến khi hết hạn phí hủy hợp đồng rồi mới chuyển nó thành tiền, hoặc khi khoản phí này đủ thấp để có thể bù đắp bằng tiền tiết kiệm từ một cơ hội đầu tư mới. Một ngoại lệ đáng lưu ý là khi bạn bị ốm nặng. Khi đó, việc từ bỏ một niên kim với một "quyền lợi tử vong" có thể không hợp lý lắm vì nó có thể trả cho bạn một quyền lợi tương tự như một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ. Tóm lại, mặc dù các khoản đầu tư khác có thể tốt hơn, nhưng khi bạn đã mua một khoản niên kim, có nhiều yếu tố cần cân nhắc trước khi hủy bỏ hợp đồng.

Mua quá nhiều một loại cổ phiếu

Tôi khuyên các khách hàng nên duy trì một vị thế lớn trong

một loại cổ phiếu đơn lẻ mà việc nắm giữ nó không có ý nghĩa gì nếu chỉ nhìn từ quan điểm danh mục đầu tư mục tiêu trong một số trường hợp nhất định. Ví dụ, một khách hàng có 3 triệu đô-la trong tổng số 3,5 triệu đô-la giá trị tài sản ròng của họ đặt vào một loại cổ phiếu. Họ thuê *Creative Planning* vì người chồng sắp qua đời và ông muốn chọn một nhà tư vấn để hỗ trợ vợ mình sau khi ông ấy mất. Tôi khuyên hai vợ chồng nên giữ các chứng khoán dưới tên người chồng cho đến khi ông qua đời. Sau khi ông qua đời, cổ phiếu của ông tăng giá, nghĩa là người vợ có thể bán tất cả cổ phiếu ngay lập tức khi ông qua đời mà không phải nộp thuế. Điều này tạo điều kiện cho chúng tôi cấu trúc lại danh mục đầu tư sao cho phù hợp hơn với nhu cầu của người vợ mà vẫn đạt hiệu quả chi phí cao. Nếu hai vợ chồng này làm việc với một chuyên gia tư vấn khuyên họ bán hết mọi thứ, hẳn họ sẽ mất hàng trăm ngàn đô-la. Thay vì thế, cuối cùng người vợ đạt được nhiều lợi ích hơn và có thể độc lập tài chính.

Đôi khi việc thực hiện một kế hoạch đầu tư tốt có thể gây hại nhiều hơn lợi do những hậu quả ngoài ý muốn về thuế hoặc kế hoạch xử lý di sản. Điểm mấu chốt là hãy nhận thức tất

cả các tác động của việc cấu trúc lại danh mục đầu tư của bạn trước khi thực hiện các thay đổi. Với khả năng tùy chỉnh, danh mục đầu tư của bạn thường có thể mang lại kết quả sau thuế tốt hơn nhiều so với việc chuyển toàn bộ danh mục đầu tư của bạn ngay lập tức sang các vị thế mới.

Các vấn đề về "định vị tài sản"[1]

---

[1] *Một thuật ngữ được sử dụng trong tài chính cá nhân để chỉ cách các nhà đầu tư phân phối các khoản đầu tư của họ một cách hiệu quả bao gồm tài khoản chịu thuế, tài khoản được miễn thuế, tài khoản hoãn thuế, tài khoản ủy thác, chính sách bảo hiểm nhân thọ, nền tảng và tài khoản ở nước ngoài.*

Đến lúc này, tôi hy vọng bạn đã thật sự xem trọng các vấn đề về thuế. Rất nhiều vấn đề. Các chuyên gia tư vấn không nói về chúng bởi vì nếu bạn biết hóa đơn thuế mà các giao dịch của họ tạo ra, bạn sẽ sa thải họ (điều này cũng tương tự với các quỹ tương hỗ, quỹ phòng hộ và những thứ như vậy). Hầu hết các nhà đầu tư không chú ý về thuế vì chúng không được thanh toán bên ngoài tài khoản. Giả sử bạn có một nhà quản lý đầu tư chủ động giao dịch tài khoản một triệu đô-la của bạn. Vào cuối năm, bạn nhận được một báo cáo cho biết bạn kiếm được 7%, tương đương 70.000 đô-la. Bạn sẽ khá

vui vẻ. Vài tháng sau, bạn nhận được một biểu mẫu dùng để khai thuế. Nếu giống như hầu hết mọi người, có lẽ bạn sẽ ném nó vào một tập hồ sơ, và một khi tất cả các thủ tục giấy tờ của bạn hoàn tất, bạn đưa nó cho nhân viên kế toán mà không cần xem xét kỹ lưỡng. Bây giờ, giả sử biểu mẫu đó cho thấy bạn nợ 30.000 đô-la tiền thuế. Con số này sẽ được kết hợp với phần còn lại của các khoản thuế của bạn, và nếu nhân viên kế toán yêu cầu bạn viết séc thanh toán cho Cục Thuế Liên bang, bạn sẽ viết. Số tiền 30.000 đô-la có thể không được thanh toán trên tài khoản đầu tư của bạn, và ngay cả khi có như vậy, báo cáo tình hình hoạt động của nhà quản lý sẽ luôn luôn cho thấy tỷ suất lợi nhuận của bạn là 7%, trong khi thực tế chỉ là 4% sau thuế. Bảng 11.7 cho thấy tác động của thuế đối với lợi nhuận thực tế và sức mạnh của lãi kép với 1 đô-la tăng gấp đôi hai mươi lần. Nó cũng cho thấy tác động của thuế nếu lợi nhuận bị đánh thuế mỗi lần ở mức 33%.

Nếu bạn có kết hợp tài khoản hoãn thuế và tài khoản chịu thuế thì *định vị tài sản* có thể giảm thiểu nhiều tổn thất có thể xảy ra. Định vị tài sản là gì? Đó là xác định tài khoản nào

sẽ sở hữu từng khoản đầu tư cụ thể của bạn.

Bảng 11.7

TÁC ĐỘNG CỦA THUẾ ĐỐI VỚI SỰ TĂNG TRƯỞNG ĐẦU TƯ

NĂM	MIỄN THUẾ	33% THUẾ TRÊN THU NHẬP
	1,00 đô-la	1,00 đô-la
1	2,00 đô-la	1,67 đô-la
2	4,00 đô-la	2,79 đô-la
3	8,00 đô-la	4,66 đô-la
4	16,00 đô-la	7,78 đô-la
5	32,00 đô-la	12,99 đô-la
6	64,00 đô-la	21,69 đô-la
7	128,00 đô-la	36,23 đô-la
8	256,00 đô-la	60,50 đô-la
9	512,00 đô-la	101,03 đô-la
10	1.024,00 đô-la	168,72 đô-la
11	2.048,00 đô-la	281,76 đô-la
12	4.096,00 đô-la	470,54 đô-la
13	8.192,00 đô-la	785,80 đô-la
14	16.384,00 đô-la	1.312,29 đô-la
15	32.768,00 đô-la	2.191,53 đô-la
16	65.536,00 đô-la	3.659,85 đô-la
17	131.072,00 đô-la	6.111,95 đô-la
18	262.144,00 đô-la	10.206,96 đô-la
19	524.288,00 đô-la	17.045,63 đô-la
20	1.048.576,00 đô-la	28.466,20 đô-la

Khi xây dựng danh mục đầu tư của bạn, hãy chống lại sự cám dỗ làm cho mọi tài khoản trông giống nhau. Thay vì thế, hãy đặt những khoản đầu tư nào tạo ra các khoản thuế đáng kể vào tài khoản hoãn thuế, chẳng hạn như đặt các khoản đầu tư như trái phiếu chịu thuế và bất động sản vào IRA hay 401(k). Đặt các khoản đầu tư không tạo ra nhiều thuế, như cổ phiếu của các công ty lớn, vào tài khoản chịu thuế của bạn. Đơn giản bằng cách mua tài sản ở những vị trí đạt hiệu quả thuế cao nhất có thể, bạn sẽ giảm đáng kể hóa đơn thuế và cải thiện lợi nhuận sau thuế của mình.

Tái cân bằng, thu hoạch thuế và theo dõi

Nhiều nhà tư vấn thảo luận về việc *tái cân bằng*, nhưng điều mà họ ít khi nói với bạn là việc tái cân bằng có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận của bạn về dài hạn. Chính xác thì tái cân bằng là gì? Giả sử bạn có một danh mục đầu tư gồm 60% cổ phiếu và 40% trái phiếu. Nếu cổ phiếu tăng giá trị cao hơn trái phiếu thì lúc này bạn sẽ có tỷ lệ cổ phiếu trong danh mục cao hơn so với khi bạn bắt đầu. Mặc dù về giả thuyết, điều đó rất tuyệt vời nhìn từ góc độ lợi nhuận tiềm năng, nhưng giờ đây bạn có nhiều rủi ro hơn trong danh mục đầu tư của

mình so với dự định ban đầu. Đã đến lúc bạn cần tái cân bằng để quay lại mức chia 60/40 theo kế hoạch bằng cách bán một số cổ phiếu và mua thêm trái phiếu. Nếu bạn không bao giờ tái cân bằng, hai mươi năm sau bạn có thể thức dậy với một danh mục đầu tư gồm 85% cổ phiếu và 15% trái phiếu. Cũng có thể có một tình huống hợp lý nào đó mà hai mươi năm sau, bạn nên phân bổ với mức chênh lệch lớn hơn, nhưng điều đó khó có thể xảy ra. Bằng cách tái cân bằng, bạn giữ cho danh mục đầu tư của mình luôn nhắm đến mục tiêu, tăng cơ hội đạt được mục tiêu của bạn.

Một số nhà đầu tư tái cân bằng định kỳ, chẳng hạn như hàng quý hoặc hằng năm. Cá nhân tôi nghĩ rằng việc đó hơi quá mức cần thiết, khiến bạn phải chịu những chi phí không đáng và làm hạn chế hiệu quả chiến lược danh mục đầu tư. Nếu một giao dịch tái cân bằng khiến bạn phải trả thuế hoặc quá nhiều chi phí giao dịch, hãy bỏ qua nó cho đến khi phân bổ của bạn hoàn toàn bị phá vỡ. Nhưng nếu thị trường giảm thì đừng chờ đợi! Hãy tận dụng cơ hội để tái cân bằng vào thời điểm đó, cố ý tăng thêm cho lớp tài sản yếu hơn, thường là cổ phiếu, khi chúng giảm giá. Nếu chúng tiếp tục đi

xuống, hãy cân bằng lại một lần nữa. Việc này gọi là *tái cân bằng cơ hội*, và nó mang lại tỷ suất sinh lợi tốt hơn theo thời gian so với tái cân bằng định kỳ. Nếu cảm xúc của bạn không thể chịu đựng nổi việc này thì hãy khẳng định lại rằng các mục tiêu của bạn không thay đổi, tái cân bằng khoảng từ một đến bốn lần một năm, và tiếp tục sống cuộc đời mình.

Thu hoạch thuế

Nếu bạn sở hữu một khoản đầu tư trong một tài khoản chịu thuế, giả sử một quỹ S&P 500, và thị trường bị giảm đột ngột giống như thời điểm cuối năm 2018, bạn có một số lựa chọn. Thứ nhất, bạn có thể bán tháo trong hoảng loạn, ném máy tính ra ngoài cửa sổ, giậm chân ầm ầm và khóc rống lên. Nhưng chúng ta đã cùng nhau tiến xa đến mức này rồi và bạn quá thông minh nên sẽ không làm điều đó. Thứ hai, bạn không làm gì cả. Tin tốt là quỹ đầu tư chỉ số mà bạn sở hữu có khả năng sẽ phục hồi – vì nó vẫn luôn luôn như thế – và tiếp tục tăng lên những mức cao mới. Không có tổn hại gì, ngoài trừ một cơ hội bị bỏ lỡ. Hoặc thứ ba, bạn có thể bán quỹ khi nó giảm và thay thế nó bằng một khoản đầu tư tương tự chứ không giống hệt, ví dụ như một quỹ S&P 100.

Khi thị trường phục hồi, quỹ thay thế sẽ phục hồi theo cách tương tự như khoản đầu tư cũ của bạn, nhưng bạn sẽ có lợi hơn nhiều vì khoản lỗ từ lần bán trước sẽ được ghi lại trên tờ khai thuế của bạn và được chuyển tiếp đến suốt đời, cho đến khi nó có thể được sử dụng để bù đắp lợi nhuận trong tương lai, điều này sẽ giúp danh mục đầu tư của bạn hiệu quả hơn nhiều! Bây giờ bạn đang thật sự quản lý tốt tiền của mình rồi đấy.

Cuối cùng, hãy *theo dõi* các vị thế của bạn. Một số khoản đầu tư sẽ không thành công cho dù bạn có kế hoạch tốt đến mức nào. Đôi khi bạn bỗng có được một lựa chọn đầu tư với chi phí thấp hơn, cho bạn cơ hội tiết kiệm một ít tiền. Các khoản đầu tư mới có thể sẽ phục vụ mục tiêu của bạn tốt hơn. Quan trọng nhất, nhu cầu và mục tiêu của bạn sẽ thay đổi theo thời gian, vì vậy hãy xem xét lại kế hoạch tài chính của bạn và thực hiện các điều chỉnh danh mục đầu tư nếu cần để luôn đi đúng hướng với các mục tiêu tài chính của bạn. Hoặc hãy đảm bảo rằng bạn có một chuyên gia tư vấn có thể thực hiện công việc nặng nhọc này giúp bạn và hãy cùng người đó xem xét lại mọi thứ mỗi năm một lần. Thời gian thay đổi, bạn sẽ

thay đổi, các mục tiêu của bạn sẽ thay đổi, và danh mục đầu tư của bạn phải luôn tập trung vào việc giúp bạn thỏa mãn tầm nhìn của mình.

LÊN ĐƯỜNG THÔI!

Chúng ta hãy tóm tắt lại các bước để đảm bảo bạn đang bước đi trên con đường đạt đến tự do tài chính:

1. Lập một kế hoạch tài chính mà trong đó các mục tiêu của bạn được liệt kê cụ thể.

2. Xác định cách phân bổ tài sản sao cho có khả năng cao nhất trong việc mang lại lợi nhuận bạn cần để đạt được các mục tiêu đó.

3. Áp dụng cách tiếp cận toàn cầu đối với danh mục đầu tư của bạn.

4. Đa dạng hóa để tránh các rủi ro công ty và rủi ro ngành.

5. Cân nhắc sắp xếp lại các chứng khoán để tránh các khoản thuế không đáng phải chịu.

6. Xác định rõ các khoản đầu tư sẽ mua trong các tài khoản

chịu thuế và tài khoản miễn thuế.

7. Tái cân bằng, thu hoạch thuế và theo dõi danh mục đầu tư của bạn.

8. Xem xét lại kế hoạch tài chính của bạn hằng năm và điều chỉnh danh mục đầu tư nếu cần.

Nếu chúng ta hoàn thành công việc của mình một cách đúng đắn, bạn sẽ không bao giờ bị phụ thuộc vào bất kỳ lớp tài sản nào vào bất kỳ lúc nào, và mỗi lớp tài sản đều cần có thời gian để hoạt động, để làm những gì nó cần làm. Bạn cũng nên có sự phân bổ cho phép bạn tự do thu hoạch thuế, tái cân bằng lại các khoản sụt giảm lớn, và quan trọng nhất là tăng khả năng bạn có thể đạt được các mục tiêu của mình. Cuối cùng, tài sản bạn tích lũy được chính là phương tiện để đạt được một mục đích: tự do và sự bình yên trong tâm hồn. Những điều này sẽ mang lại cơ hội tốt nhất để đạt được viễn cảnh mà bạn mong muốn bằng cách kết hợp các lớp tài sản chính và phụ, thứ luôn gắn kết chặt chẽ nhất có thể với các mục tiêu của bạn.

PHẦN V

TRÊN ĐỈNH VINH QUANG

Chương 12

QUYẾT ĐỊNH QUAN TRỌNG NHẤT CUỘC ĐỜI BẠN

Anthony Robbins

"Hầu hết mọi người đều ý thức rất rõ rằng tiền không mua được hạnh phúc, nhưng họ muốn có cơ hội học bài học đó cho chính mình!"

- ANTHONY ROBBINS

Bo Shao, một trong những doanh nhân công nghệ thành công nhất Trung Quốc, có câu chuyện cuộc đời đáng kinh ngạc. Vào năm 2019, tôi đề nghị Bo chia sẻ hành trình của ông tại sự kiện Platinum Partners của tôi ở Whistler, Canada. Trong khi chúng tôi mong đợi được nghe về nhiều thành công của Bo, ông lại rẽ một bước ngoặt trong thông

điệp của mình, can đảm chia sẻ đến tận cùng trái tim. Ông kể cho chúng tôi nghe một câu chuyện *đằng sau* câu chuyện, và tôi vô cùng cảm động trước sự minh bạch và chân thành của ông. Chắc chắn bạn cũng vậy.

Bo lớn lên trong một gia đình rất nghèo ở Thượng Hải, Trung Quốc. Được thúc đẩy bởi một người cha theo truyền thống Trung Hoa, Bo được dạy rằng hiệu suất và thành tích là rất quan trọng đối với thành công (trong khi cảm xúc là một yếu tố không hề tồn tại). Cha ông dùng một bộ bài để dạy ông cách tính nhanh trong đầu. Đến khi học xong trung học, Bo đã giành được chiến thắng trong hơn một chục cuộc thi toán học và được xem là tâm điểm giữa những đứa trẻ thần đồng toán học khác.

Năm 1990, Bo nhận được học bổng toàn phần du học tại Harvard - học bổng toàn phần đầu tiên được cấp cho một công dân Trung Quốc đại lục kể từ năm 1949. Ông lên đường đến Harvard, và trong khi đang làm công việc đầu tiên tại Tập đoàn Boston Consulting, ông quay lại học lấy bằng Thạc sĩ Quản trị kinh doanh tại Trường Kinh doanh Harvard. Vào thời điểm đó, sự bùng nổ công nghệ còn đang

ở giai đoạn sơ khai. Bo quyết định quay về Trung Quốc thành lập công ty đầu tiên của mình, EachNet, một phiên bản "nhái" của eBay bằng tiếng Trung Quốc. Khoản đầu tư của ông đã được đền đáp. Năm 2003, ông bán công ty cho eBay với giá 225 triệu đô-la. Khi đó ông mới hai mươi chín tuổi.

Bo "nghỉ hưu" trong một thời gian ngắn, nhưng cảm giác chán nản nhanh chóng xuất hiện, vì vậy nên ông quyết định ra trận một lần nữa. Ông tiếp tục đồng sáng lập một trong những công ty đầu tư mạo hiểm thành công ở Trung Quốc, có một danh sách dài những nhà đầu tư chiến thắng. Ông đi du lịch khắp thế giới cùng với gia đình, sống ở miền Nam nước Pháp, mua một ngôi nhà đẹp ở khu vực đắt đỏ nhất California, Mỹ và "mua một chiếc Ferrari bằng tiền mặt". Với tất cả những thứ đó, lẽ ra ông sống như một ông hoàng đúng nghĩa.

Nhưng không, với thu nhập lớn hơn quá nhiều số tiền mà ông hoặc các con ông cần có để chi tiêu, Bo sống rất đau khổ. Ông trở thành nạn nhân của ảo tưởng rằng tiền bạc và thành tích chính là sự thỏa mãn. Ông không có cộng đồng, không có một người bạn nào có thể tin tưởng. Ông có một mối quan

hệ lạnh nhạt với những đứa con nhỏ của mình, và một tài khoản ngân hàng chín con số cùng một khoảng trống vô nghĩa trong cuộc đời ông. Thay vì tận hưởng những gì đã đạt được, ông lại vô cùng lo lắng vì sợ mất đi những tài sản ấy. Ông thốt lên: "Hồi mới tốt nghiệp đại học và có thu nhập chỉ ở mức năm mươi ngàn đô-la một năm, tôi vẫn cảm thấy yên tâm hơn bây giờ!".

Nếu thành thật với bản thân mình, tôi nghĩ tất cả chúng ta đều có thể nhìn thấy chính mình trong câu chuyện của Bo. Dĩ nhiên có thể chúng ta không bán một doanh nghiệp chín con số, nhưng tôi chắc chắn bạn có thể nhớ lại một thời điểm trong đời khi bạn bị ám ảnh việc phải đạt được một mục tiêu cao cả. Có thể đó là doanh số bán hàng cho doanh nghiệp của bạn, một vị trí mới ở công ty, hoặc một chiếc xe Bimmer[1] mới sáng bóng. Và khi có được nó, bạn cảm giác thật tuyệt vời trong một thời gian ngắn. Nhưng quen quá hóa nhàm, niềm vui bắt đầu nhạt dần. Thành tích đã mất đi vẻ rực rỡ của nó. Bạn chuyển sang một mục tiêu xa hơn với những điều theo đuổi tiếp theo. Tôi có thể nói với bạn một cách chắc chắn 100% rằng tôi đã xem bộ phim này cả ngàn

lần trước đây. Đó chỉ đơn giản là một phần của bản chất con người – một phần của "hệ điều hành" của chúng ta dường như luôn nháy đèn báo lỗi mỗi khi chúng ta đạt được điều mình muốn và bắt đầu cảm thấy cảm giác thỏa mãn dần biến mất.

---

[1] *Bimmer, Beemer hay Beamer đều là biệt danh của xe BMW.*

Tôi vinh dự được làm việc với nhiều doanh nhân, diễn viên, vận động viên và các chính trị gia cực kỳ thành công. Sau khi phấn đấu cả đời, nhiều người lên đến đỉnh núi, chỉ để phát hiện ra rằng không khí ở đó khá loãng. Cuối cùng, nhiều người hỏi cùng một câu hỏi: "Có phải tất cả chỉ là thế này?". Tôi ghét phải nói điều này với bạn, nhưng nó cũng đúng với tự do tài chính. Bạn có thể áp dụng tất cả các công cụ và chiến lược trong quyển sách này, kết thúc ở nơi bạn khao khát và vẫn cảm thấy trống rỗng – trừ khi bạn làm chủ được một thứ mà tôi gọi là **nghệ thuật sống viên mãn**.

THÀNH CÔNG MÀ KHÔNG VIÊN MÃN CHÍNH LÀ THẤT BẠI TẬN CÙNG

Tôi nghĩ tất cả chúng ta đều đồng ý khi nói muốn có sự tự do tài chính, ý chúng ta không phải là muốn có hàng đống giấy có hình các vị tổng thống đã khuất. Cuối cùng, điều chúng ta thật sự muốn là cảm nhận được những cảm xúc mà chúng ta liên hệ với tiền: sự tự do, an toàn, thoải mái, niềm vui, sự thỏa mãn và bình an. Có thể làm bất cứ điều gì bạn muốn, bất cứ khi nào bạn muốn, và chia sẻ nó với những người bạn yêu thương. Làm việc và tạo ra sức ảnh hưởng bởi vì bạn muốn làm, chứ không phải vì bạn phải làm. Đó là tự do tài chính.

Nhưng sự giàu có thật sự, giàu có lâu dài, không chỉ dừng lại ở tiền bạc. Chúng ta cần giàu có về tình cảm, thể chất và tinh thần. Hãy nghĩ về một khoảng thời gian trong đời mà bạn cảm nhận một niềm vui không thể tưởng tượng được, khi bạn thật sự được viên mãn. Có thể đó là thời điểm con bạn chào đời hoặc khi vợ/chồng bạn dắt tay nhau trong lễ đường. Có thể đó là một chuyến đi chơi với bạn bè. Có thể đó là khi bạn ngắm một cảnh hoàng hôn tuyệt đẹp và cảm nhận sự kết nối sâu sắc với Đấng Sáng Tạo. Đó là những khoảnh khắc của tự do đích thực. Bằng trực giác, chúng ta biết rằng

những khoảnh khắc viên mãn sâu sắc này thường không liên quan gì đến tiền và diễn ra rất thường xuyên. Nhưng không nhất thiết phải thế! Bạn không nhất thiết phải cố ý tìm kiếm một vài khoảnh khắc thỏa mãn rải rác trong suốt một năm. Bạn không cần phải đợi hoàn cảnh thay đổi thì mới cảm thấy sự kết nối. Như bạn đã biết trong suốt quyển sách này, các công cụ để giúp bạn đạt được tự do tài chính không hề phức tạp. Bạn chỉ cần biết các nguyên tắc của trò chơi, hiểu cách thị trường hoạt động, tránh đưa ra các quyết định cảm tính tồi tệ, khai thác sức mạnh của lãi kép và lý tưởng nhất là làm việc với một chuyên gia tư vấn luôn nghĩ đến lợi ích của bạn trên hết, hướng dẫn bạn trong suốt chặng đường.

Khi có những quy luật bất biến để đạt được kết quả (ví dụ như có được một thể hình đúng chuẩn hoặc làm chủ cuộc sống tài chính của bạn), tôi gọi đó là *khoa học thành công*. Bo là một bậc thầy về khoa học thành công. Ông biết các nguyên liệu để thành công, và giống như một đầu bếp xuất chúng, ông biết cách sử dụng chúng. Nhưng dù có được những thành tích đáng nể trên mặt trận kinh doanh, Bo lại

thất bại trong việc có được một "chất lượng cuộc sống" vượt trội. Tại sao vậy? Bởi vì *chất lượng sống vượt trội chỉ có được khi bạn làm chủ nghệ thuật sống viên mãn*! Tôi nhắc lại: bạn phải nắm vững nghệ thuật sống viên mãn, bởi vì thành công mà không có sự viên mãn chính là thất bại tận cùng!

Điều tuyệt vời là bạn không phải lựa chọn giữa thành công và sự viên mãn. Bạn có thể có cả hai, nhưng điều đó cần có sự cam kết về tinh thần mạnh mẽ. Tôi chân thành mong muốn rằng sau khi đọc xong chương này, bạn sẽ chọn tìm ra được tự do tài chính và sự bình an mà bạn xứng đáng có, cùng với sự viên mãn, tình yêu thương và sự kết nối của một trái tim hạnh phúc.

BẠN KHÔNG THỂ TRÁNH ĐƯỢC NỖI ĐAU, NHƯNG BẠN CÓ THỂ CHỌN NGỪNG ĐAU KHỔ

"Con người chính là những gì anh ta nghĩ."

CHÂM NGÔN 23:7

Vài năm trước, tôi quyết định học chơi golf. Tôi cao gần hai mét và nặng gần 120 ký, vậy nên xem tôi chơi golf giống như

xem một con khỉ đột đang làm trò với cây tăm vậy. Giống như hầu hết mọi thứ khác trong cuộc sống của mình, tôi nghĩ rằng phải chăm chỉ hơn và nhanh hơn mới mong giỏi hơn. Lần đầu tiên khi tôi làm bay đầu cây gậy ở sân tập, tôi quay sang người hướng dẫn và nói: “Có lẽ tôi cần thêm ba hoặc bốn cây gậy nữa với tốc độ này!”. Ông ấy nhẹ nhàng giải thích rằng không giống như những cây gậy bóng chày bằng gỗ, việc thường xuyên bẻ gậy golf không phải là điều bình thường của trò chơi.

Nếu bạn không chơi golf, bạn có thể thấy đó là một môn thể thao cực kỳ khó chịu. Tập luyện nhiều hơn và nhanh hơn *không* phải lúc nào cũng tốt hơn. Đây là môn thể thao mang nhiều sắc thái. Sự khác biệt giữa cách thiết lập một cú đánh tốt và một cú đánh ra biên hoặc rớt xuống hồ là rất nhỏ. Đó là một trò chơi mà bạn không bao giờ có thể làm chủ được và đòi hỏi sự kiên nhẫn khủng khiếp. Sau một vài bài học vỡ lòng, tôi nhận ra nó không dành cho tôi. Tôi không có thời gian đắm mình vào trò chơi đó để chơi cho tốt, và việc học qua loa khiến tôi nản chí. Tôi có thể tìm những việc tốt hơn để làm với thời gian của mình!

Sau đó, trong một chuyến đi Mexico, Bert, một người bạn tốt của tôi, hỏi tôi có muốn chơi golf không. Tôi kể cho anh ấy nghe câu chuyện của tôi - câu chuyện của tôi về việc chơi golf đối với tôi (chậm chạp, bực bội, v.v...) - và anh ấy nhanh chóng ngăn tôi lại: "Tôi biết anh không có nhiều thời gian nên chúng ta hãy chơi bốn hoặc năm lỗ thôi nhé?". Tôi không biết rằng người ta có thể chọn cách chỉ chơi vài lỗ, nhưng tôi thật sự chỉ muốn đi xuống bãi biển thư giãn vào khoảng thời gian nghỉ ngắn ngủi trong lịch trình của mình. "Chúng ta chơi bốn hoặc năm lỗ ở ngay cạnh bờ biển nhé? Rất tuyệt vời đấy!" nghe có vẻ hấp dẫn hơn, nhưng sau đó tôi nhớ ra rằng mình chơi thật sự rất tệ. "Chúng ta thậm chí sẽ không tính điểm luôn nhé!" Không tính điểm?! Vậy thì chơi để làm gì chứ?!

Nhưng rồi tôi miễn cưỡng đồng ý, và thế là tôi và Bert vào sân. Chúng tôi đến lỗ golf đầu tiên bên bờ đại dương và mọi thứ thật ngoạn mục. Sóng vỗ vào đá chỉ cách bãi cỏ xanh mướt vài bước chân. Tôi có thể đánh bao nhiêu quả cũng được, và tôi thật sự đã có vài cú đánh tốt. Tôi quét được một cú dài vào lỗ, cảm giác thật khó tin! Có điều gì đó đang thay

đổi trong tôi. Đến cuối giờ, chúng tôi đã chơi tất cả bốn lỗ bên bờ biển và có một khoảng thời gian thật vui vẻ. Chúng tôi cười đùa, tận hưởng từng cú đánh bất kể tốt xấu, ngắm vẻ đẹp kỳ diệu của thiên nhiên và hít thở làn gió có mùi muối biển.

Kể từ hôm đó, tôi ra một quyết định. Tôi quyết định sẽ không đau khổ nữa. Tôi quyết định rằng khi tôi chơi golf, tôi sẽ tận hưởng từng cú đánh. Tôi sẽ tận hưởng những người bạn mà tôi đang ở bên họ, tận hưởng thiên nhiên và vẻ đẹp mà tôi có thể trải nghiệm, và tận hưởng những cú đánh đẹp "trăm năm mới có một lần" của tôi. Huyền thoại chơi golf Ben Hogan nổi tiếng với câu nói: "Golf là một trò chơi được chơi trên một khoảng sân dài mười hai xăng-ti- mét, tức là khoảng cách giữa hai tai của bạn!". Cho đến nay, golf vẫn là một trong những trò chơi yêu thích của tôi, và tôi vẫn không tính điểm.

Tôi kể câu chuyện này bởi vì golf là một người thầy bất ngờ trong cuộc hành trình của tôi khi lựa chọn cách sống với một thứ mà tôi gọi là "một tâm thế tươi đẹp". Bản thân trò chơi golf không thay đổi, mà là tôi đã thay đổi. Tôi đã chọn

sống với một tâm trí tạo ra chất lượng cuộc sống vượt trội cho bản thân tôi vào ngày hôm đó. Tại sao tôi không làm điều đó mỗi ngày?

MỘT TRẠNG THÁI TỐT ĐẸP

Tôi sang Ấn Độ gần như hằng năm. Trong chuyến đi gần đây nhất, tôi có một cuộc trò chuyện tuyệt vời với một người bạn đã cống hiến cả cuộc đời mình để giúp bản thân và những người khác phát triển về mặt tinh thần. Ông chia sẻ với tôi là ông tin rằng chỉ có hai trạng thái tinh thần mà mọi người có thể có vào bất kỳ thời điểm nào. Hoặc bạn ở trạng thái tiêu cực, năng lượng thấp - ông gọi là trạng thái đau khổ (buồn bã, tức giận, trầm cảm, thất vọng, sợ hãi), hoặc trạng thái tích cực, năng lượng cao mà ông gọi là trạng thái tốt đẹp (vui vẻ, yêu thương, biết ơn, sáng tạo, rộng lượng, từ bi).

Cuộc trò chuyện này khởi đầu một sự biến đổi sâu sắc trong cuộc đời tôi. Tôi luôn tin rằng điều duy nhất chúng ta có thể thật sự kiểm soát được trong cuộc sống của mình là trạng thái bên trong của chúng ta. Đó là những gì tôi đã dạy trong

nhiều thập niên. Chúng ta không thể kiểm soát thị trường chứng khoán, thời tiết mưa gió hay liệu con cái hoặc vợ/chồng của chúng ta có hành xử theo cách chúng ta muốn hay không. Những gì chúng ta *có thể* kiểm soát là ý nghĩa mà chúng ta gán cho những sự kiện đó. Và ý nghĩa mà chúng ta gán cho các sự kiện này là những gì chúng ta cảm nhận - trải nghiệm cảm xúc của chúng ta mới thật sự là thực tế của chúng ta. Chúng ta cảm thấy như thế nào hằng ngày là do chúng ta kiểm soát 100%. Sau khi rời Ấn Độ, tôi suy ngẫm rất nhiều xem liệu mình có thật sự như vậy không. Có phải tôi đã chọn sống ở một trạng thái tốt đẹp *vào mọi lúc* không? Điều đó hoàn khả thi đúng không?

CHẠY HẾT SỨC

Có lẽ không có gì ngạc nhiên khi tôi tự mô tả mình là một người thành công. Tôi đã tham gia hoặc đầu tư vào hơn năm mươi công ty trên toàn thế giới và đến thăm hơn một trăm thành phố mỗi năm. Cuộc sống và lịch trình của tôi chuyển động liên tục như một chiếc máy bay. Với hàng trăm nhân viên làm nhiều công việc khác nhau và một lịch trình đi lại dày đặc hơn cả tổng thống Mỹ, bạn nghĩ khả năng mọi thứ

luôn diễn ra theo đúng kế hoạch là như thế nào? Câu trả lời là một con số không tròn trĩnh.

Thành thật mà nói, không có gì bất thường khi tôi cảm thấy khó chịu, choáng ngợp, tức giận hoặc thất vọng khi mọi thứ diễn ra không như dự tính. Bây giờ, nếu bạn hỏi tôi có đau khổ không, tôi sẽ cười to: "Tôi không đau khổ! Tôi đã có cách chiến thắng nó!". Trên thực tế, nếu tôi trải qua những cảm xúc này thường xuyên, tôi sẽ chọn tồn tại trong một tâm trạng khổ sở. Tôi biện minh rằng những cảm xúc mãnh liệt này là nhiên liệu cho nhiệt huyết của tôi (như hầu hết những người thành đạt khác), nhưng trên thực tế, chúng đang cướp đi niềm vui và hạn chế rất lớn sự viên mãn trong cuộc sống của tôi.

"CÓ VẤN ĐỀ GÌ SAO?"

Tôi đau khổ vì tâm trí vô định của tôi chiếm đoạt cảm xúc của tôi. Nó kiểm soát mọi thứ, và giống như một nút bấc giữa đại dương, tôi bị những cơn sóng của tâm trí đó định đoạt. Đây là những gì mà bây giờ tôi biết là đúng: bạn và tôi có một bộ não hai triệu năm tuổi luôn tìm kiếm xem vấn đề

ở đâu. Nó được thiết kế vì một mục đích: giữ cho chúng ta tồn tại. Tồn tại là tên của trò chơi. Phần mềm của bộ não không được thiết kế để làm cho bạn hạnh phúc – đó là trách nhiệm của bạn! Việc của bạn là định hướng tâm trí. Việc của bạn là tìm kiếm điều gì đúng, điều gì đẹp, điều gì đáng yêu, điều gì hài hước và điều gì có ý nghĩa trong cuộc sống của bạn. Mỗi phút, mỗi ngày. Và cũng giống như bất kỳ cơ bắp nào, việc đó cần được rèn luyện.

Khi nhận ra mình đang sống trong trạng thái đau khổ, tôi quyết định thực hiện một quyết định quan trọng nhất trong cuộc đời mình: tôi sẽ không sống trong trạng thái đau khổ và tước đoạt những gì tôi thật sự muốn cảm nhận nữa. Trong phần đời còn lại của mình, tôi sẽ làm mọi thứ trong khả năng để được sống trong một trạng thái tốt đẹp – trạng thái của tình yêu, niềm vui, sự sáng tạo, niềm đam mê, sự tươi trẻ, sự quan tâm, sự phát triển, sự rộng lượng và sự tò mò học hỏi thế giới xung quanh. Đó là một quyết định phải được thực hiện với một niềm tin sắt son, bởi vì nếu bạn thật sự muốn sống, thật sự muốn sống một cuộc đời tuyệt vời của sự viên mãn từ bên trong, bạn PHẢI quyết định rằng

cuộc sống này quá ngắn ngủi nên mình không thể đau khổ mãi được!

MẤT MÁT, CÓ ÍT HƠN VÀ KHÔNG BAO GIỜ CÓ

Nếu bạn cho con khỉ một quả táo, nó sẽ rất thích thú. Nhưng nếu bạn cho nó hai quả táo rồi sau đó lấy đi một quả, nó sẽ tức giận! Con người cũng không khác mấy. Tâm trí của chúng ta chỉ tập trung tìm kiếm các vấn đề - tìm kiếm những gì chúng ta không có hoặc có thể mất. Phương châm của tôi là vấn đề luôn xuất hiện, nhưng cần phải có một tâm trí có định hướng để tìm ra điều gì là đúng trong bất kỳ thời điểm nào. Vì vậy, chúng ta hãy cùng khám phá những nguyên nhân gây ra đau khổ để chúng ta có thể hiểu rõ hơn về cách phần mềm này của mình thật sự hoạt động như thế nào, học cách viết đè lên hệ điều hành này và giành lại quyền kiểm soát.

Nguyên nhân #1: Sự mất mát. Nếu bạn tin rằng bạn đã mất đi một thứ gì đó có giá trị, bạn sẽ đau khổ. Thậm chí, mối đe dọa bị mất mát sẽ khiến bộ não của bạn báo động. Thường không phải là mất mát một thứ vật chất nào đó (dù tiền là

thứ phổ biến nhất) mà đó có thể là mất thời gian, người thân, tình yêu, sự tôn trọng, tình bạn hoặc một cơ hội.

Nguyên nhân #2: Có ít hơn. Đây không phải là một cảm giác dữ dội như sự mất mát hoàn toàn. Nếu bạn tin rằng bạn sẽ có thứ gì đó ít hơn, bạn cũng sẽ đau khổ. Điều này có thể là do bạn đã làm gì đó hoặc ai đó đã làm gì đó, nhưng nếu bạn cảm thấy mình sẽ có ít hơn một thứ mà bạn coi là đáng giá, bạn có thể bị tổn thương về mặt tinh thần và cảm xúc.

Nguyên nhân #3: Không bao giờ có. Đây là một tình trạng báo động cho bộ não. Cảm giác vô vọng của bộ não cho bạn biết rằng bạn sẽ KHÔNG BAO GIỜ có được thứ mà bạn coi là đáng giá. Bộ não của bạn nói rằng nếu X không xảy ra hoặc nếu Y xảy ra, bạn sẽ không bao giờ hạnh phúc, được yêu thương, được thon gọn lại, được giàu có hơn, trông hấp dẫn hơn hay quan trọng hơn. Trạng thái tuyệt vọng này dẫn đến những hành vi có thể hủy hoại bản thân và các mối quan hệ của chúng ta. Bộ não trở nên tập trung vào bản thân nó một cách thiển cận.

Tâm trí chúng ta thường bị ám ảnh và đau khổ về một vấn

đề thậm chí còn không có thật. Bất cứ điều gì chúng ta tập trung vào, điều gì chúng ta cảm thấy – bất kể điều *thật sự* đã xảy ra là gì. Bạn đã bao giờ nghĩ rằng một người bạn đã làm việc gì đó để cố ý gây tổn thương cho bạn chưa? Bạn hầm hập trong cơn tức giận và có vô số lập luận tưởng tượng (mà tất nhiên là bạn chiến thắng!): "Cô ta sẽ không bao giờ hiểu được cô ta đã gây tổn thương cho tôi như thế nào! Rõ ràng là cô ta không tôn trọng tôi. Tôi không biết liệu chúng tôi có thể cứu vãn được mối quan hệ này không!". Nhưng sau đó, bạn phát hiện ra rằng bạn đã hoàn toàn sai. Bạn đã hiểu lầm và không ai đáng trách cả. Thế nhưng bạn đã đau khổ. Tất cả những cảm xúc tiêu cực đó kiểm soát bạn và phá hỏng một ngày của bạn, hoặc thậm chí có thể là cả tuần của bạn. Cảm xúc trở thành trải nghiệm của bạn. Và trải nghiệm của bạn là một hỗn hợp của sự mất mát, có ít hơn, hoặc không bao giờ có.

HƯƠNG VỊ CUỘC ĐỜI

Đây là câu hỏi của tôi: Hương vị mà bạn yêu thích của sự đau khổ là gì? Bạn có thường tức giận không? Ân hận? Hoài nghi? Sợ hãi? Bực bội? Sự đau khổ nào bạn mang về nhà và

trút lên vợ/chồng hoặc con cái mình? Sự đau khổ nào mà bạn lẩn quẩn với nó giống như đi đâu cũng vác theo một bao gạch? Sự đau khổ nào bạn đang để nó điều khiển bộ não của bạn?

Tất cả chúng ta đều đã từng trải qua nhiều cung bậc cảm xúc, nhưng tôi thấy rằng hầu hết mọi người đều có một cảm xúc mà tâm trí họ thường xuyên đau khổ và bế tắc nhất. Vậy làm cách nào để lấy lại quyền kiểm soát? Tất cả bắt đầu với nhận thức rằng điều này liên quan đến một sự lựa chọn có ý thức. *Hoặc bạn làm chủ tâm trí bạn, hoặc nó làm chủ bạn.* Nếu muốn có một cuộc sống chất lượng vượt trội, bạn phải quyết định giành lại quyền kiểm soát tâm trí mình. Bạn phải cam kết tận hưởng cuộc sống khi mọi thứ diễn ra theo ý bạn VÀ khi mọi thứ không theo ý bạn. Khi ai đó làm tổn thương bạn, khi bạn mất tiền cho các khoản đầu tư, khi vợ/chồng bạn khiến bạn bực bội, khi sếp bạn hoặc nhân viên của bạn không trân trọng bạn... đó là những lúc bạn cần can thiệp vào khuôn mẫu này và tập trung vào mục tiêu sống trong tình trạng tốt đẹp. Cuộc đời quá ngắn ngủi, đừng đau khổ mãi.

Đây không phải là một suy nghĩ tích cực vô nghĩa. Khi một người chọn sống không đau khổ cho dù hoàn cảnh thế nào, chúng ta được truyền cảm hứng! Chúng ta viết sách về họ, làm phim về cuộc đời họ và trao cho họ những giải thưởng thành tựu trọn đời. Chúng ta ngưỡng mộ một người làm chủ tâm trí và vượt qua số phận, bất chấp một bi kịch hoặc bất công không thể tưởng tượng được. Khi một người phải chịu đựng những thử thách lớn hơn nhiều so với của chúng ta và vẫn giữ được một trạng thái tinh thần đáng kinh ngạc, chúng ta cảm thấy mình đang được kêu gọi hướng đến một chuẩn mực cao hơn. Chúng ta được khuyến khích xem xét mọi thứ, thay đổi cách nhìn và nảy sinh lòng biết ơn sâu sắc với những điều tốt đẹp trong cuộc sống của chính chúng ta. Những điều đúng luôn ở đó nếu bạn muốn nhìn thấy nó.

QUY TẮC 90 GIÂY

Không ai miễn nhiễm với những thử thách trong cuộc sống và cảm xúc đau khổ cả. Tôi không nói bạn hãy để mình trôi theo dòng đời trong sự mù mờ vui vẻ. Đó là sự tránh né chứ không phải sống. Điều tôi đang nói là bạn phải quyết định không cho phép những cảm xúc đó điều khiển bạn nữa. Đây

là một chiến lược hiệu quả với tôi. Tôi quyết định rằng khi tâm trí tôi chuyển sang cảm xúc đau khổ, dù đó là tức giận, sợ hãi hay thất vọng, tôi sẽ cho mình chín mươi giây để thay đổi và quay trở lại tình trạng tốt đẹp. Nhưng chính xác là bằng cách nào?

Giả sử tôi đang thảo luận sôi nổi với một thành viên trong nhóm và phát hiện ra có một sai sót nghiêm trọng gây ra hàng loạt vấn đề. Bộ não không được định hướng của tôi bắt đầu hành động và tập trung vào mọi vấn đề. Đèn nhấp nháy và còi báo động réo lên. Bộ não của tôi thật sự đang muốn tôi hãy tức giận, thất vọng và để nỗi đau khổ được bắt đầu. Đó là dấu hiệu tôi cần hành động. Đầu tiên, tôi thở nhẹ và chậm lại. Thay đổi trạng thái của bạn là điều mấu chốt để phá vỡ mô thức này. Hít thở, đi bộ, nhảy dây – làm bất cứ điều gì cần thiết để đánh lạc hướng bản thân khỏi cảm xúc đau khổ.

Sau đó, tôi sử dụng một liều thuốc giải độc: lòng biết ơn. Tôi học được rằng bạn không thể vừa sợ hãi vừa biết ơn. Tôi không cần phải biết ơn tình huống đó – điều đó sẽ phủ nhận thực tế của những gì đã thật sự xảy ra. Tôi chỉ đơn giản là

chọn tập trung vào điều gì đó mà tôi có thể trân trọng trong thời điểm đó. Tôi có thể biết ơn người vợ đang ngồi đối diện mình trong phòng, những đứa con mà tôi nhìn thấy trong tấm hình trên tường, hoặc tầm nhìn ra đại dương từ văn phòng của tôi. Bất cứ điều gì tôi có thể biết ơn trong thời điểm đó. Trong trường hợp này, tôi chọn biết ơn một thực tế là tôi có một công ty mà tôi yêu quý và nó đang giúp cải thiện cuộc sống của những người khác. Tôi trân trọng thực tế là người nhân viên này thường là một siêu sao.

Khi chọn ngừng đau khổ và bắt đầu biết ơn, tôi thật sự đang tái thiết lập hệ thống thần kinh của mình và lấy lại quyền kiểm soát tâm trí. Trên thực tế, giờ đây chúng ta có thể hiểu được về khoa học và lợi ích y học của lòng biết ơn và sự trân trọng. Khi tôi nói rằng chúng ta có thể tái thiết lập bộ não, tôi không hề phóng đại. Các tế bào thần kinh được kích hoạt cùng nhau, kết nối với nhau. Các đường dẫn truyền thần kinh bắt đầu giống như một sợi dây nhỏ, nhưng với sự lặp đi lặp lại, cuối cùng chúng sẽ giống như một sợi dây thừng. Khả năng trải nghiệm lòng biết ơn của bạn hoàn toàn phụ thuộc vào tần suất bạn thực hiện trải nghiệm biết ơn.

Một khi tôi cảm thấy lòng biết ơn đã trở lại, tôi quay lại vấn đề. Khi đó, tôi tìm thấy một trạng thái tốt đẹp khác, chẳng hạn như sự sáng tạo. Sự sáng tạo có thể giúp tôi giải quyết vấn đề trước mắt nhanh chóng hơn rất nhiều. Và ở trạng thái bình tĩnh này, tôi có thể đảm bảo rằng nhân viên của mình cảm thấy được trân trọng và được yêu mến, điều này tạo ra một môi trường thấu hiểu và tin cậy.

Vấn đề là mọi tình huống đều tốt nếu bạn cho phép mình nhìn nó theo khía cạnh tích cực. Những điều sai luôn ở đó, nhưng những điều đúng, những điều đẹp và những điều quan trọng *cũng* luôn ở đó. Điều đó có thể chưa rõ ràng ngay bây giờ, nhưng bạn cần phải tin tưởng rằng cuộc sống đang diễn ra cho chúng ta, chứ không phải chống lại chúng ta. Tôi lớn lên trong một gia đình với một người mẹ rất yêu thương chúng tôi nhưng lại bị nghiện rượu. Tôi buộc phải nuôi nấng các em tôi trong khi mẹ tôi nằm co ro trong phòng, uống các loại thuốc kê toa và uống rượu. Tôi yêu mẹ vô cùng, nhưng tôi biết điều này: nếu mẹ tôi là một người mẹ như tôi mơ ước, tôi sẽ không trở thành con người của ngày hôm nay. Những việc xảy ra trong cuộc sống là để giúp ích cho tôi, chứ

không phải chống lại tôi. Đó là ý nghĩa mà tôi phải chọn nếu muốn có tự do.

Đúng vậy, quyển sách này nói về tự do tài chính, và đó chắc chắn là một mục tiêu xứng đáng. Nhưng tôi hy vọng rằng bạn không chỉ đạt được tự do tài chính, bất cứ điều gì dành cho bạn, mà bạn hãy lựa chọn tạo nên một chất lượng cuộc sống vượt trội. Không phải một ngày nào đó, mà là *ngay bây giờ*. Bạn không cần phải đợi cho đến khi đạt được một mục đích nào đó trong tưởng tượng, nơi mà "cuối cùng" bạn có thể cảm thấy bạn đã làm được. Bạn xứng đáng với nó. Những người thân yêu của bạn xứng đáng với nó. Cuộc sống quá ngắn để chịu đựng đau khổ!

LÒNG BIẾT ƠN: LIỀU THUỐC TỐT NHẤT CHO TÂM TRÍ

Những bậc thầy tâm linh vĩ đại nhất trong lịch sử đã biết từ hàng ngàn năm trước rằng lòng biết ơn là liều thuốc giải độc tốt nhất cho sự đau khổ, nhưng các nghiên cứu khoa học mới nhất cho thấy lòng biết ơn còn có tác động đáng kinh ngạc đối với cả tinh thần lẫn thể xác con người. Hãy xem những phát hiện đáng kinh ngạc này!

• Nghiên cứu của Tiến sĩ Jeffery Huffman, Bệnh viện Đa khoa Massachusetts, cho thấy các trạng thái tâm lý tích cực như sự lạc quan và lòng biết ơn có thể là một nhân tố độc lập để dự đoán một tình trạng sức khỏe tim mạch tốt vượt trội.

• Một nghiên cứu năm 2015 của Hiệp hội Tâm lý Hoa Kỳ cho thấy các bệnh nhân ghi nhật ký về lòng biết ơn trong tám tuần có dấu hiệu thuyên giảm mức độ dấu ấn sinh học của tình trạng viêm nhiễm.

• Kết quả nghiên cứu về lòng biết ơn và những cảm xúc tích cực khác cho thấy mức độ hormone căng thẳng thấp hơn. Ở những người nuôi dưỡng lòng biết ơn, nghiên cứu cho thấy họ giảm 23% cortisol và tăng 100% mức DHEA/ DHEAS - hormone chống lão hóa giúp sản xuất các hormone quan trọng khác như testosterone và estrogen.

• Một nghiên cứu năm 2006 được công bố trên *Tạp chí Nghiên cứu Hành vi và Trị liệu* nhận định rằng các cựu chiến binh có lòng biết ơn cao thì có tỷ lệ rối loạn căng thẳng sau sang chấn thấp hơn.

• Một nghiên cứu được báo cáo bởi Trường Y Harvard và

được thực hiện bởi các nhà nghiên cứu tại Trường Wharton thuộc Đại học Pennsylvania cho thấy những nhà lãnh đạo có lòng biết ơn sẽ thúc đẩy nhân viên làm việc hiệu quả hơn.

Chương 13

MƯU CẦU HẠNH PHÚC

Jonathan Clements

Ghi chú từ Peter: Như Anthony vừa bàn luận trên đây, tiền có thể mua được nhiều thứ, nhưng bản thân tiền không thể mua được hạnh phúc. Thay vì thế, chúng ta nên sử dụng tiền một cách có suy xét, và khi đó, nó sẽ giúp chúng ta theo đuổi những gì khiến chúng ta hạnh phúc và giúp chúng ta tận hưởng cuộc sống theo cách của mình. Tôi đã đề nghị Jonathan Clements, cựu phóng viên của *Nhật báo Wall Street* và Giám đốc Giáo dục Tài chính của *Creative Planning*, chia sẻ với chúng ta về chủ đề hạnh phúc và tiền có thể đóng vai trò như thế nào trong việc mưu cầu hạnh phúc.

Hãy hỏi bạn bè của bạn xem họ có hạnh phúc hơn không nếu họ có nhiều tiền hơn, rất có thể bạn sẽ nghe một câu trả lời dõng dạc: “Có!”. Nhưng, có rất nhiều bằng chứng cho thấy không phải như vậy.

Hãy xem xét cuộc *Khảo sát toàn xã hội* được tiến hành

thường xuyên trong suốt năm thập niên gần đây ở Mỹ.

Trong cuộc khảo sát đầu tiên vào năm 1972, 30% người Mỹ tự mô tả mình là "rất hạnh phúc". Từ sau đó, thu nhập khả dụng bình quân đầu người được điều chỉnh theo lạm phát đã tăng lên 131%, có nghĩa là chúng ta hiện đang sống với hơn gấp đôi thu nhập khả dụng mà chúng ta có vào năm 1972. Nhưng tất cả số tiền đó dường như không làm được gì nhiều để cải thiện hạnh phúc cả: năm 2018, 31% người Mỹ tự mô tả mình là "rất hạnh phúc", chỉ cao hơn 1% so với bốn mươi sáu năm trước.

Tuy nhiên, tôi tin chắc rằng tiền có thể mua được hạnh phúc, miễn là chúng ta suy nghĩ chín chắn về cách sử dụng đồng tiền của mình. Nếu có sự khôn ngoan và tinh thần kỷ luật trong việc tuân theo những lời khuyên ở các chương trước, chúng ta sẽ nhanh chóng đi đúng hướng để có một tương lai tài chính thịnh vượng hơn. Nhưng số tiền đó có thể mua được gì cho chúng ta? Tôi cho rằng có ba lợi ích tiềm năng - tất cả đều có thể biến đổi cuộc sống của chúng ta trở nên tốt đẹp hơn.

GIẢM BỚT LO LẮNG

Lợi ích lớn đầu tiên của tiền: nó có thể giảm bớt những lo lắng về tài chính của chúng ta và giúp chúng ta có cảm giác kiểm soát cuộc sống tốt hơn. Theo cách nhìn của tôi, tiền cũng giống như sức khỏe vậy. Chỉ khi bị ốm, chúng ta mới nhận ra cảm giác khỏe mạnh tuyệt vời như thế nào. Tương tự, chỉ khi không có đủ tiền, chúng ta mới nhận ra rằng việc có được trạng thái tài chính tốt là tuyệt vời như thế nào. Hàng đống tiền có thể không làm chúng ta hạnh phúc hơn, nhưng không có tiền có thể khiến chúng ta vô cùng khốn khổ. Chúng ta có thể cảm thấy bị bó buộc bởi các nghĩa vụ tài chính hằng tháng, bị mắc kẹt với việc làm hiện tại, và chỉ cần thêm một hóa đơn thuốc men nữa thôi là chúng ta phá sản.

Đáng buồn thay, điều này mô tả cuộc sống của nhiều người Mỹ. Theo Cục Dự trữ Liên bang Mỹ, bốn trong số mười người Mỹ hoặc không thể chi trả 400 đô-la cho những trường hợp khẩn cấp, hoặc để chi trả thì họ phải vay nợ hoặc bán một cái gì đó. Một thống kê giật mình khác: theo một cuộc khảo sát của CareerBuilder, 78% người lao động Mỹ nói rằng họ

sống theo kiểu lãnh lương bao nhiêu là chi tiêu hết bấy nhiêu. Hãy nghĩ về điều đó: chúng ta đang sống trong một nền kinh tế phát triển năng động nhất, thịnh vượng nhất trên thế giới, nhưng phần lớn người Mỹ lại đang sống rất kề cận mức nghèo đói. Có lẽ không có gì ngạc nhiên khi mức sống ngày càng cao của chúng ta không hề gia tăng mức độ hạnh phúc.

Đúng vậy, chúng ta nên tiết kiệm để nghỉ hưu, trả tiền vay mua nhà và cho con cái học đại học. Nhưng những mục tiêu cụ thể này nằm trong một mục tiêu tài chính rộng hơn, bao trùm hơn: chúng ta muốn đạt đến một điểm mà tiền không phải là thứ chúng ta phải thường xuyên lo lắng về nó hoặc siết quá chặt cách sống mà chúng ta muốn sống. Và đây là vấn đề: có thể không quá khó khăn để loại bỏ nhiều lo lắng về tiền bạc của chúng ta. Chỉ cần thoát khỏi nợ thẻ tín dụng, thanh toán hóa đơn đúng hạn và tích trữ một ít tiền mỗi tháng trong tài khoản tiết kiệm có thể giúp chúng ta cảm thấy hạnh phúc hơn rất nhiều. Một nghiên cứu của Cục Bảo vệ Tài chính người tiêu dùng cho thấy những người Mỹ có chưa tới 250 đô-la trong ngân hàng chỉ đạt được 41/100 trên

thang điểm sức khỏe tài chính. Với những người có từ 5.000 đô-la đến 19.999 đô-la, số điểm đó nhảy vọt lên năm mươi chín, cao hơn điểm trung bình năm mươi bốn ở Mỹ.

Bằng cách nắm quyền kiểm soát tài chính của mình, chúng ta sẽ không chỉ có khả năng đối phó tốt hơn với các hóa đơn hằng tháng và các khoản chi phí bất ngờ. Chúng ta cũng sẽ có cảm giác kiểm soát tốt hơn cuộc sống của mình. Đó là một phần thưởng rất lớn - và để đạt được điều đó, bạn chỉ cần hy sinh một chút. Ít mua sắm quần áo hơn. Dùng một chiếc xe đã qua sử dụng thay vì một chiếc xe mới. Chỉ cần từ bỏ vài thứ vật chất, chúng ta có thể "mua" cho mình sự an tâm về tài chính. Đối với tôi, điều đó giống như một trong những cuộc trao đổi lớn nhất cuộc đời. Bằng cách sống vừa phải với nhu cầu của mình, chúng ta sẽ có thêm tiền để trả nợ và tích lũy tiền tiết kiệm; và chậm mà chắc, chúng ta sẽ thoát khỏi nỗi lo tài chính đang gặm nhấm hằng ngày của rất nhiều người Mỹ.

LÀM VIỆC VÌ ĐAM MÊ

Lợi ích lớn thứ hai của tiền là gì? Nó giúp chúng ta có thể

dành cả ngày để làm những thứ chúng ta yêu thích và cảm thấy mình giỏi nhất.

Tiền có vẻ là nguồn tài nguyên quý giá nhất của chúng ta, đặc biệt là khi chúng ta còn trẻ. Nhưng trên thực tế, nguồn tài nguyên hữu hạn nhất của chúng ta là thời gian – điều này trở nên rõ ràng một cách tàn nhẫn khi chúng ta già đi. Để có một cuộc sống trọn vẹn hơn, chúng ta nên dùng tiền để có thể tận dụng nguồn thời gian của mình. Hằng ngày, điều đó có nghĩa là dùng tiền cho những gì chúng ta đam mê, đồng thời giải phóng thời gian cho những hoạt động đó, chẳng hạn như trả tiền thuê người khác cắt cỏ hoặc dọn dẹp nhà cửa. Nhưng cũng có một mục tiêu dài hạn hơn: chúng ta muốn đạt đến một điểm mà chúng ta có thể chọn những gì chúng ta muốn làm mỗi ngày. Mục tiêu này không phải là một điều viển vông xa vời, chỉ dành đến khi cuối cùng chúng ta cũng có đủ tiền để nghỉ hưu, mà là điều chúng ta cần phải phấn đấu trong suốt những năm làm việc của mình.

Điều đó dẫn tôi đến một vài lời khuyên "bất thường". Khi nói chuyện với các học sinh trung học và đại học, tôi không khuyên các em hãy theo đuổi đam mê. Thay vì thế, tôi

khuyên các em hãy dùng vài thập niên đầu tiên khi bắt đầu đi làm để theo đuổi đồng tiền, để có thể nhanh chóng mua được cho mình sự tự do tài chính và cùng với điều đó là khả năng kiểm soát tốt hơn việc chi tiêu cho cuộc sống hằng ngày.

Tôi biết, tôi biết rõ điều này: những người ở độ tuổi hai mươi lẽ ra nên theo đuổi đam mê trước khi bị đè nặng bởi những gánh nặng gia đình và các khoản nợ vay phải trả hằng tháng. Đây là lẽ thông thường mà xã hội chúng ta chấp nhận và không ngừng truyền bá cho những người trẻ tuổi. Nhưng nó dựa trên một giả định hiếm khi bị chất vấn: theo cách nào đó, việc theo đuổi đam mê ở tuổi hai mươi lại quan trọng hơn khi ở tuổi năm mươi. Có phải vậy không?

Tôi cho rằng điều ngược lại mới đúng. Khi chúng ta bước vào thế giới công việc, nó có vẻ mới lạ và hào hứng. Chúng ta háo hức tìm kiếm các nguyên tắc, tìm chỗ đứng và chứng minh giá trị của mình. Đối với những người ở độ tuổi hai mươi và ba mươi, việc phải làm một công việc tương đối nhàm chán có thể không phải là một gánh nặng – và đó có thể là một bước đi tài chính thông minh nếu nó đi kèm một khoản

lương béo bở cho phép họ kiếm được một khoản tiền kha khá hằng tháng.

Nhưng sau một hoặc hai thập niên làm việc, định hướng của chúng ta thường thay đổi. Chúng ta đã biết các quy tắc văn phòng. Chúng ta đã đạt được một số thành công, ngay cả khi nó không như chúng ta mong đợi. Chúng ta phát hiện ra rằng việc thăng cấp và tăng lương - và những vật chất mà các thứ đó cho phép chúng ta mua được - chỉ mang lại hạnh phúc thoáng qua. Chúng ta ngày càng trở nên hoài nghi về nơi làm việc, về các vấn đề chính sách văn phòng và tình trạng sa thải thường xuyên. Chúng ta ít ham mê những phần thưởng vật chất của thế giới và quan tâm nhiều hơn đến việc dành một ngày của mình để làm những gì chúng ta cảm thấy tưởng thưởng cho cá nhân mình. Điều tốt là nếu chúng ta chăm chỉ tiết kiệm trong những thập niên đầu tiên đi làm thì chúng ta có thể có đủ tiền để lúc này chỉ cần làm việc bán thời gian, chuyển sang một công việc có thể ít sinh lợi hơn nhưng mang lại nhiều cảm giác thỏa mãn hơn, hoặc thậm chí có thể nghỉ việc hoàn toàn.

Điều đó ngay lập tức đặt ra một câu hỏi quan trọng: Nếu tự

do tài chính là khả năng chúng ta có thể dành cả ngày lẫn đêm để làm những gì chúng ta muốn thay vì những gì người khác muốn, vậy thì chúng ta nên làm gì? Bạn có thể nghĩ đến "nghỉ ngơi" và "vui chơi". Nhưng tôi cũng sẽ tập trung vào làm những việc mà chúng ta thật sự yêu thích.

Có một lý do tại sao các công viên trên thế giới đầy những chiếc ghế dài mà không ai ngồi. Vốn là họ hàng xa của các tổ tiên săn bắt hái lượm không ngừng tập trung vào sự tồn tại, chúng ta không được sinh ra để giải trí hay thư giãn. Nói đúng hơn, chúng ta được sinh ra để tranh đấu. Chúng ta thường hạnh phúc nhất khi chúng ta tham gia vào những hoạt động mà chúng ta cho là quan trọng, đam mê, thách thức, và chúng ta nghĩ rằng mình giỏi. Điều này được ghi nhận bởi khái niệm về dòng chảy, một khái niệm được phát triển bởi giáo sư tâm lý học Mihaly Csikszentmihalyi của Đại học Claremont.

Hãy nghĩ về một bác sĩ phẫu thuật trong phòng phẫu thuật, các họa sĩ hoặc các nhà văn chìm đắm trong công việc, hoặc một vận động viên thể thao chuyên nghiệp đang tập trung cao độ vào trận đấu. Ngay cả những hoạt động hằng ngày –

nấu bữa tối, lái xe đi làm, đóng thuế - cũng tạo cơ hội cho dòng chảy, mặc dù chúng ta có nhiều khả năng có những khoảnh khắc này nếu đó là một nhiệm vụ mà chúng ta tích cực tham gia hơn thay vì những hoạt động thụ động như ngồi xem ti-vi. Khi chúng ta thực hiện những hoạt động đầy thử thách, giúp nâng các kỹ năng của chúng ta lên một tầm cao mới, chúng ta có thể trở nên hoàn toàn tập trung vào những gì chúng ta đang làm và mất hết cảm giác về thời gian. Những khoảnh khắc dòng chảy này có thể không hạnh phúc theo nghĩa thông thường - chúng ta không cười to với bạn bè - nhưng đó vẫn có thể là một trong những khoảng thời gian mỹ mãn nhất của chúng ta.

TẠO RA NHỮNG KỶ NIỆM ĐẸP

Tiền có thể cho phép chúng ta dành cả ngày để làm những gì chúng ta yêu thích, nhưng nó cũng có thể cho phép chúng ta có những khoảng thời gian đặc biệt với những người chúng ta yêu thương. Đó là cách quan trọng thứ ba mà tiền có thể mua được hạnh phúc. Nghiên cứu cho thấy một mạng lưới bạn bè và gia đình vững chắc là một nguồn hạnh phúc to lớn. Ngay cả việc giao tiếp với những người qua đường -

nhân viên thu ngân ở siêu thị, người giữ xe, người pha cà phê tại Starbucks... - cũng có thể làm tăng cảm giác thuộc về một cộng đồng.

Chúng ta có thể đi theo lý tưởng chủ nghĩa cá nhân thô kệch của người Mỹ, coi bản thân là người chịu trách nhiệm cho thành công của chính mình và không chấp nhận ý kiến của người khác. Nhưng hầu hết chúng ta cũng là những sinh vật xã hội muốn kết nối với người khác và rất quan tâm đến danh tiếng của mình. Hãy suy nghĩ về điều này: Tại sao chúng ta lịch sự với những người lạ mà chúng ta sẽ không bao giờ gặp lại? Tại sao chúng ta để lại tiền boa ở các nhà hàng mà có thể chúng ta không bao giờ quay lại?

Một nghiên cứu đã xem xét cuộc sống hằng ngày của 909 phụ nữ ở Texas, những người phải đi làm bên ngoài. Họ được yêu cầu liệt kê và đánh giá các hoạt động hằng ngày của mình. Việc đi lại để đến chỗ làm xếp hạng cuối về mức độ hạnh phúc hằng ngày. Công việc cũng không được đánh giá cao. Vậy những hoạt động nào mang lại hạnh phúc? Chỉ có 11% phụ nữ đề cập đến việc mà các nhà nghiên cứu gọi một cách tế nhị là "quan hệ thân mật". Trung bình, những

mối quan hệ thân mật này chỉ kéo dài mười ba phút. Nhưng chúng đứng đầu bảng xếp hạng về mức độ hạnh phúc.

Hoạt động được xếp hạng cao thứ hai có ý nghĩa hơn, ít nhất là về tác động rõ ràng của nó đối với hạnh phúc. Các phụ nữ này đánh giá cao việc "giao tiếp xã hội sau giờ làm việc", và trung bình họ dành 69 phút một ngày cho hoạt động này. Đừng nhầm lẫn: dành thời gian cho bạn bè và gia đình là một yếu tố quan trọng góp phần tạo nên hạnh phúc. Nhưng chúng ta không cần một nghiên cứu để biết điều đó. Không nhiều người trong chúng ta chọn ăn một mình trong một nhà hàng khi chúng ta có thể ăn cùng với những người khác. Tương tự với việc xem phim, mua sắm, dọn sân và nhiều hoạt động khác.

Bạn bè và gia đình không chỉ tốt cho hạnh phúc của chúng ta. Họ cũng tốt cho sức khỏe nữa. Một nghiên cứu năm 2010 tập hợp dữ liệu từ 148 nghiên cứu trước đó chứa các thông tin về mối liên hệ giữa tỷ lệ tử vong và tần suất tương tác với những người khác. Các tác giả nghiên cứu nhận thấy việc tăng tuổi thọ nhờ một mạng lưới bạn bè và gia đình vững chắc cũng gần bằng việc tăng tuổi thọ nhờ bỏ hút thuốc.

Có rất nhiều nghiên cứu cho thấy chúng ta hạnh phúc từ các trải nghiệm nhiều hơn là từ việc sở hữu. Để có thêm hạnh phúc từ các trải nghiệm, hãy nhớ rủ thêm bạn bè và gia đình. Khi bạn đi bộ đường dài, hãy đi cùng một người khác. Mua vé xem hòa nhạc cho bạn và một đồng nghiệp. Đưa bọn trẻ đi du thuyền. Sắp xếp một cuộc gặp mặt gia đình. Đi ăn tối với bạn bè. Bay khắp đất nước để thăm các cháu.

Chắc chắn một bữa ăn gia đình hoặc một buổi hòa nhạc có thể chỉ kéo dài vài giờ, nhưng nó có thể sẽ tốn kém hơn một chiếc máy tính bảng cho phép bạn trả lời email, đọc sách điện tử, xem phim, nghe nhạc và lướt web. Những thứ sở hữu thường là một món hời, trong khi trải nghiệm thì có khuynh hướng tốn kém hơn. Hơn nữa, việc chi trả cho tất cả các bữa ăn nhà hàng và các kỳ nghỉ gia đình đó sẽ khiến chúng ta để lại ít tài sản hơn cho con chúng ta.

Tuy nhiên, đối với tôi, việc tạo nên những kỷ niệm tuyệt vời cho gia đình vẫn là một trong những cách tốt nhất để sử dụng tiền. Có bốn mươi bốn tổng thống Mỹ, tính đến năm 2019. Không nghi ngờ gì, tất cả họ đều nghĩ rằng họ đã đạt được sự bất tử bằng cách nào đó. Tuy nhiên, bạn sẽ rất khó

tìm được một người có thể kể tên tất cả bốn mươi vị tổng thống chứ đừng nói là có thể kể cho bạn thêm nhiều chi tiết về từng vị. Nếu ngay cả các vị tổng thống Mỹ còn không đạt được sự bất tử thì không có nhiều hy vọng cho tất cả chúng ta còn lại. Chỉ năm hoặc mười năm sau khi chúng ta qua đời, hầu hết chúng ta sẽ bị lãng quên - ngoại trừ đối với gia đình và bạn bè thân thiết, chúng ta sẽ sống trong ký ức của họ. Đó là nơi gần nhất mà bất kỳ ai trong chúng ta có thể có được sự bất tử, ít nhất là trên trái đất này. Lời khuyên của tôi: hãy dùng tiền để đảm bảo rằng đó là những kỷ niệm đẹp.

Chương 14

TẬN HƯỞNG HÀNH TRÌNH VÀ NIỀM HẠNH PHÚC KHI CHINH PHỤC ĐỈNH CAO

Peter Mallouk

Tôi nhận thấy nhiều khách hàng của tôi rất lo lắng về tài sản của họ trong vài tháng đầu tiên sau khi nghỉ hưu. Tập đoàn Blackrock đã tiến hành một nghiên cứu hỏi mọi người điều gì gây căng thẳng nhất trong cuộc sống của họ: 56% cho biết tiền là nguyên nhân gây căng thẳng nhất! Tiền xếp hạng cao hơn cả sức khỏe là 38%, gia đình là 37%, và công việc là 34% (xem Biểu đồ 14.1). Kết quả này phần lớn do những người không có đủ tiền bị căng thẳng vì sợ không đủ sống hoặc sợ nghỉ hưu, còn những người có đủ tiền thì căng thẳng sợ mất tiền hoặc sợ sẽ chi tiêu hết tiền!

Biểu đồ 14.1

XẾP HẠNG CAO HƠN



ĐỪNG SO SÁNH

Chúng ta luôn cảm thấy mình không có đủ. Điều này là do chúng ta liên tục làm những gì mà con người thường làm: so sánh bản thân với người khác. Đôi khi chúng ta rất dễ tự đánh lừa bản thân, tự nhủ rằng mình thông minh hơn hoặc hài hước hơn những người xung quanh, nhưng tiền chính là một nút bấm cảm xúc mạnh mẽ đối với nhiều người vì đó là một phép so sánh thường nhanh chóng nói lên sự thật. Dù chúng ta có thể tự lừa dối mình, tin rằng chúng ta nổi bật trong cộng đồng xã hội của mình theo nhiều cách, nhưng tiền là thứ mà chúng ta thường không thể giả mạo được. Đó là một lý do khiến nhiều người trong chúng ta dùng nó làm thước đo. Chúng ta thậm chí còn xem các số liệu giá trị tài sản ròng trong bảng cân đối kế toán của chúng ta như thể đó là "giá trị ròng cá nhân" trong khi thực tế tiền bạc gần như không liên quan gì đến những gì tạo nên mỗi chúng ta

cả. Nhưng sự nhấn mạnh liên tục vào tiền và bản chất so sánh của nó khiến bạn khó có thể rút lui khỏi trò chơi. Câu trả lời ở đây là gì? Hãy thiết lập ưu tiên và vượt qua nó. Không ai được trao giải thưởng vì là người giàu nhất trong nghĩa địa cả!

Những tháng đầu tiên về hưu có thể đặc biệt căng thẳng ngay cả đối với một người tiết kiệm thành công vì năm lý do sau đây:

1. *Bạn đã dành cả cuộc đời để làm việc*. Điều đó có nghĩa là nếu có điều gì đó không ổn, bạn có thể tiếp tục làm việc và vượt qua bất kỳ thất bại nào. Ý tưởng rằng bạn "không thể làm lại một lần nữa" khiến những đợt giảm giá của thị trường trở nên căng thẳng hơn bao giờ hết.

2. *Thị trường chuyển động nhanh hơn bao giờ hết*. Tốc độ thị trường tăng và giảm cũng nhanh hơn bao giờ hết. Điều đó không chỉ là trí tưởng tượng của bạn: Thị trường thật sự biến động nhiều hơn trước kia. Việc này là do thị trường hiệu quả hơn bao giờ hết, liên tục định giá lại chứng khoán dựa trên các triển vọng tương lai. Tốc độ này có thể khiến nhiều

người lo lắng.

3. *Bây giờ, bạn có thời gian để nhận thấy tất cả những điều này!* Trước kia, khi bạn bận làm việc, bạn không theo dõi thị trường từng tuần, từng ngày hoặc từng giờ. Bạn quá bận. Bây giờ thì bạn có nhiều thời gian, bạn sẽ thấy mình kiểm tra thị trường nhiều hơn và dễ bị cuốn hút vào những câu chuyện thị trường ngắn hạn có thể khiến bạn phạm sai lầm.

4. *Mọi người có khuynh hướng ít lạc quan hơn khi già đi.* Nhiều nghiên cứu cho thấy mọi người thường tin rằng cuộc sống của họ đang đi xuống dần dần, và họ trở nên kém lạc quan hơn về tương lai của mình khi họ già đi.

5. Cuối cùng, và quan trọng nhất, đây là lần đầu tiên trong đời, bạn rút tiền ra! Câu hỏi phổ biến nhất mà tôi nhận được từ những khách hàng đến tuổi pháp lý phải bắt đầu rút tiền từ tài khoản hưu trí của họ liên quan đến việc làm thế nào để tránh phải rút tiền từ các tài khoản này. Họ đã quá quen với việc gửi tiền vào đó đến mức họ không thể rút tiền ra được!

Tất cả những điều này kết hợp với nhau chống lại ngay cả

những nhà đầu tư kỷ luật nhất, khiến họ cảm thấy bất ổn ngay khi mà đáng lẽ họ được thư giãn và làm mọi việc họ muốn. Quá nhiều cho một kỳ nghỉ hưu thảnh thơi!

Nhưng mọi chuyện không nhất thiết phải như vậy. Hãy nhớ bạn có một kế hoạch tài chính và kế hoạch đó không chỉ đưa bạn đến với giai đoạn nghỉ hưu; nó giữ bạn ở đó. Nếu bạn đã lập kế hoạch một cách đúng đắn, danh mục đầu tư của bạn nên được thiết lập theo một cách được xây dựng để tồn tại lâu dài, khi bạn không bao giờ bị định đoạt bởi thị trường và toàn bộ thu nhập của bạn có thể được đáp ứng ngay từ ngày đầu tiên bạn nghỉ hưu cho đến khi bạn đi sang thế giới bên kia. Vì vậy, để bạn có được sự yên tâm khi có một kế hoạch trong tay, hãy để tôi nói về một điều mà tôi thật sự muốn bạn tập trung vào: chính là BẠN!

ĐỪNG PHỨC TẠP HÓA ĐỜI SỐNG TÀI CHÍNH CỦA BẠN

Tôi đã thấy nhiều khách hàng đầu tư vào mọi loại "giao dịch", chất đống những khoản lãi suất nhỏ trong các bất động sản, doanh nghiệp và nhà ở khác nhau. Nhiều người dành nửa đầu cuộc đời để tích lũy những thứ khác nhau và

nửa cuối cuộc đời cố gắng tháo gỡ chúng. Đối với nhiều người, một sự kiện khiến họ bừng tỉnh có thể là cái chết của một người bạn hoặc người thân, và sau đó họ nhận ra rằng tất cả những sự phức tạp đó gây nên căng thẳng rất lớn cho người vợ/chồng, con cái hoặc những người thừa kế còn sống. Tiền để phục vụ chúng ta, chứ không phải ngược lại.

BẠN LÀ NHÂN VẬT CHÍNH

"Cuộc sống là những gì diễn ra trong khi bạn đang bận rộn với những kế hoạch khác."

JOHN LENNON

Vào năm 1970, cha tôi, một bác sĩ, nhận được lời khuyên từ một bệnh nhân vốn là chính trị gia. Bệnh nhân đó nói: "Alex, tôi có tất cả tiền trên thế giới, nhưng tôi chưa bao giờ được tận hưởng chúng. Hãy dành thời gian để tận hưởng bản thân". Cha tôi ghi nhớ lời khuyên này và kéo dài thêm lịch trình đi nghỉ mát của ông.

Tôi quan sát thấy sự khôn ngoan của lời khuyên này trong suốt sự nghiệp của mình. Tôi lãnh đạo một ủy ban đầu tư,

đồng thời cũng là một nhà hoạch định tài chính có chứng nhận và là một luật sư chuyên về kế hoạch xử lý di sản. *Creative Planning* thường làm việc với khách hàng trong suốt cuộc đời họ, trải qua giai đoạn mất năng lực của họ và ở bên cạnh gia đình họ khi họ qua đời. Tôi có một cái nhìn cận cảnh về các mối quan hệ cả chức năng lẫn phi chức năng giữa tiền bạc và tâm trí.

Nhiều người trong số những người rất thành công này đã làm rất tốt việc tiết kiệm một lượng tài sản lớn và không bao giờ làm mọi thứ rối tung lên dọc đường. Đây là hai điều rất khó đạt được. Tôi thấy rằng những người này chắc chắn không tự tước đoạt niềm vui của mình, nhưng họ không thật sự tận hưởng vị thế của mình một cách tối đa. Nhiều người trong số này đạt được những gì họ có bằng cách sống tằn tiện và chăm chỉ, và đơn giản là họ không thể thay đổi cách sống để ngừng lo lắng về từng đồng xu một.

Hãy để tôi nói với bạn vài điều về tiền của bạn.

Hãy hiểu rằng sẽ không có gì khác biệt đối với bạn, cho dù những người thừa kế của bạn được hưởng 250.000 đô-la

thay vì 300.000 đô-la, 600.000 đô-la thay vì 800.000 đô-la, 1,2 triệu đô-la thay vì 1,4 triệu đô-la, hay 10 triệu đô-la thay vì 11 triệu đô-la. Vì vậy, hãy tận hưởng bản thân và sự giàu có mà bạn đã dành cả đời để tạo ra và gìn giữ.

Có lần, sau khi chúng tôi chuẩn bị một báo cáo giá trị tài sản ròng, một khách hàng nói với tôi: "Tôi muốn chết đi rồi quay lại đầu thai làm con của chính mình". Di sản của bạn khi chết không chỉ là tài khoản đầu tư của bạn. Nó còn là giá trị ngôi nhà, bảo hiểm, xe hơi của bạn, v.v... Tất cả có thể được thanh lý, ném vào một chỗ và chia nhỏ. Đó là một sự thật lạnh lùng. Tôi đã nhìn thấy điều đó hàng trăm lần.

Hãy để tôi cho bạn biết một bí mật: không ai trong chúng ta sống sót ra khỏi đây cả! Nếu bạn độc lập tài chính, hãy để tôi nói với bạn một điều mâu thuẫn với mọi thứ bạn nghe được từ các nhà tư vấn tài chính: hãy uống một ly cà phê thật đắt tiền và bỏ chiếc xe mười năm tuổi đó đi[1], và hãy nâng cấp kỳ nghỉ tiếp theo của bạn. Hãy tin tôi khi tôi nói với bạn rằng các con bạn sẽ làm điều đó! Tôi đã thấy những đứa trẻ mua xe hơi mới và nhà mới chỉ trong vòng vài ngày sau khi nhận được tài sản thừa kế từ các bậc cha mẹ cả đời tằn tiện.

[1] *Nghiêm túc đấy, hãy mua một chiếc xe mới! Bạn biết đấy, một chiếc xe với công nghệ tối tân và các tính năng an toàn! Nếu chiếc xe của bạn đã mười tuổi thì bạn đang không tự bảo vệ mình. Chúng ta đang nói đến tính mạng của bạn đấy! Bạn không sử dụng một chiếc máy tính mười năm tuổi, phải không? Ôi trời ơi, nếu có thì hãy mua một chiếc máy tính mới luôn đi!*

Nếu bạn độc lập tài chính và thích làm từ thiện, hãy tiếp tục trải nghiệm niềm vui của sự cho đi. *Hãy tận hưởng điều đó!* Tại sao phải đợi đến khi bạn chết? Sẽ vui hơn nhiều khi bạn cho đi với một bàn tay ấm hơn là một bàn tay lạnh. Nếu bạn có ý định chuyển tài sản cho con cháu, hãy bắt đầu chuyển ngay bây giờ. Hãy tận hưởng những ảnh hưởng có lợi cho gia đình bạn ngày hôm nay thay vì họ nhận được những tấm séc lớn khi bạn không còn ở bên cạnh họ nữa.

Và đây là điểm mấu chốt: *đó là tiền của bạn*. Bạn đã vất vả kiếm tiền, tiết kiệm tiền và giữ gìn tiền. Vì vậy, miễn là bạn không gây nguy hiểm cho sự an toàn tài chính của mình, *hãy tận hưởng mọi thứ*. Cho đi những gì bạn muốn, hãy thả lỏng một chút và trải nghiệm thành quả lao động của bạn.

Tại *Creative Planning*, tôi hướng dẫn đội nhóm của mình

đảm bảo các khách hàng của chúng tôi hiểu được rằng tiền là để phục vụ họ và các ưu tiên của họ chứ không phải ngược lại. Bạn cũng nên áp dụng cách tiếp cận tương tự với số tiền của mình. Bằng cách lập ra một kế hoạch trước khi lên núi, vạch ra con đường, chọn đi một mình hoặc với một người hướng dẫn đáng tin cậy, và kiểm soát tốt cảm xúc, bạn có thể dành thời gian để tận hưởng tiến trình lên đến đỉnh núi. Niềm vui nằm trong cuộc hành trình. Nếu bạn có thể thư giãn và tận hưởng thì bạn sẽ đạt đến sự viên mãn trọn vẹn./.